PLUTUS

Kritische Wochenschrift für Volkswirtschaft u. Finanzwesen

Nachdruck verboten

Man abonniert beim Buchhandel, bei der Post und | Berlin, den 17. Januar 1914. | direkt beim Verlage für 4,50 Mk. vierteljährlich.

Baumwolle.

Die Geschäftsherren aus der berliner Klosterstraße und den angrenzenden Bezirken des spandauer Viertels befinden sich in einiger Aufregung, denn die weltbekannte Baumwollfirma Gebr. Simon hat sich mit der ebenfalls recht angesehenen Handlung von Wessel Schulte & Co. zusammengeschlossen. Wessel Schulte & Co. gehen vollkommen auf die Firma Simon über, und wenn auch nicht für den Moment, so ist doch für später die Gründung einer Aktiengesellschaft geplant. An der berliner Börse wußte man bereits über solche Neugestaltung des Unternehmens zu erzählen, daß das Aktienkapital etwa 25 Millionen M. betragen werde und daß, obwohl die Aktien vorläufig in den Händen der Familie Simon bleiben sollen, wahrscheinlich die Deutsche Bank und die Disconto-Gesellschaft zu Helferdiensten bei der Gründung berufen seien. Das Kapital kann ungefähr richtig berechnet sein, denn allein das Jahreseinkommen der beiden Vettern, Dr. James Simon und des Geh. Kommerzienrates Eduard Simon, die Inhaber des Simonschen Geschäftes sind, wird im Durchschnitt auf etwa 3 Millionen M. jährlich angenommen, so daß die Kapitalisierung der Erträgnisse der Gesamtgesellschaft mit 12 bis 15% von der Börse veranschlagt wird.

Das außerordentliche Interesse, das über den Kreis der „Lappenhändler" hinaus durch diese Transaktion erregt wird, erklärt sich nicht bloß durch die Größe der Firma und das Ansehen ihrer Inhaber, sondern vornehmlich durch die eigenartige Lage, in der das deutsche Geschäft in Baumwolle sich befindet. Die großen Baumwollfirmen bezeichnen sich bei uns stolz als Baumwollfabrikanten, aber sie sind eigentlich Händler. Sie kaufen die Baumwolle entweder direkt, oder — was wohl das häufigere sein dürfte — als Gespinste oder Gewebe von den Spinnereien und Webereien und geben sie dann zur Bleiche, zum Färben oder zum Bedrucken (wenn es sich um Kattune handelt). Die so veredelte Ware setzen sie dann an die Konfektionäre oder an die Bazare ab. Der Manufakturgroßhandel, der sich ursprünglich in umfassender Weise zwischen die großen Händler und die Konfektionäre und Bazare schob, ist in den letzten Jahrzehnten immer mehr zurückgedrängt worden, so daß wir heute im Baumwollhandel (von den Importeuren abgesehen) nur noch mit den drei Faktoren zu rechnen haben: Spinner und Weber, Ausrüster und endlich Konfektionäre, Kaufhäuser und Bazare. Als Ausrüster werden die großen Handelsfirmen um deswillen bezeichnet, weil sie die Rohgespinste und Rohgewebe für den Verbrauch in der Bleiche, der Färberei und Druckerei ausrüsten lassen.

Das Baumwollgeschäft gehört zu den spekulativsten im gesamten Warenhandel. Die Webereien und Spinnereien begnügen sich schon seit langem nicht mehr damit, die Rohware einzudecken, die sie auf Grund der Abschlüsse ihrer Verkäufer gebrauchen, vielmehr spekulieren sie zumeist (wie die Anteilshaber an Aktienspinnereien und Aktienwebereien oft zu ihrem Schaden erfahren mußten) in der Rohbaumwolle, indem sie vor den Abschlüssen, in der Hoffnung auf günstige Preisentwicklung, von den Importeuren oder wohl auch direkt auf den ausländischen Märkten Baumwolle kaufen. Bei den starken Schwankungen, denen besonders durch amerikanische Manipulationen die Baumwolle an den Börsen unterliegt, ist das Risiko sehr erheblich. Aber ein nicht minder großes Risiko gehen die Baumwollausrüster ein. Sie sind gezwungen, ihren voraussichtlichen Bedarf schon etwa ein

halbes Jahr vor den Verkaufsterminen von den Webereien und Spinnereien zu decken; für die Ausrüstung allein ist eine Frist von etwa drei Monaten erforderlich. Da mithin das Kapital mindestens bis zum Verkaufsabschluß auf ein halbes Jahr festgelegt werden muß, da ferner die Bleicher und Färber nicht gewohnt sind, lange Kredite zu geben, während auf der anderen Seite sehr langfristige Kredittermine z. B. bei den Konfektionären üblich sind, so berechnet man, daß eine wirklich leistungfähige Ausrüstungfirma mindestens über ein Kapital von 3/4 Millionen *M* verfügen muß. Das ist aber besonders schon deshalb notwendig, weil das spekulative Element des Baumwollgeschäfts sich in sehr schwankenden Erträgnissen widerspiegelt. Selbst solide Ausrüsterfirmen müssen damit rechnen, daß ihre Jahreserträgnisse zwischen einem Gewinn von einer Viertelmillion und einem Verlust von mehreren hunderttausend Mark schwanken.

Inmitten dieses Auf und Nieder von Gewinn und Verlust hat nun die im Jahre 1882 gegründete Firma Gebr. Simon langsam und allmählich sich eine besonders gut fundierte Stellung erobert. Da sie nicht allein ein Faktor im Baumwollwarenhandel war, sondern auch so ziemlich von Anfang an in Leinen erhebliche Bedeutung errang, und da das Leinengeschäft erheblich solider als der Baumwollhandel ist, so konnte ihr Kapital trotz mancher Ausfälle aus dem Baumwollhandel sich schneller mehren als das bei der Konkurrenz der Fall war. Diese vermehrte Kapitalkraft ermöglichte es ihr wiederum, nicht nur die Veredeler, sondern auch Weber und Spinner sofort bar zu bezahlen, und andererseits ihren Abnehmern ganz besonders günstige Zahlungbedingungen einzuräumen. Dadurch hatte sie auf der einen Seite den Vorteil, zu den billigsten Preisen einkaufen und veredeln lassen zu können und auf der anderen Seite sich einen immer wachsenden Kundenstamm zu halten. Die großen Absatzmöglichkeiten des Hauses wirkten dann wiederum auf das Verhältnis zu ihren Lieferanten zurück, und heute sind die Abschlüsse, die die Webereien und Spinnereien mit Gebr. Simon machten, so bedeutend, daß die meisten Spinner und Weber sich nach dem Perfektwerden dieser Abschlüsse bereits über ihr Jahreserträgnis vollkommen klar werden. Es bedarf keiner besonderen Erwähnung, daß eine Firma in dieser Stellung den gesamten Baumwollmarkt beherrscht, und daß das Zusammengehen eines solchen Hauses mit einer anderen großen Firma den Eindruck einer Vertrustung des deutschen Baumwollgeschäftes macht.

Diese Furcht besteht denn auch in den Kreisen der Konkurrenz um so mehr, als Gebr. Simon sich bisher — ihrer Größe wohl bewußt — stets durchaus als Outsider gehalten haben. Schon vor Jahren haben in der Branche Organisationsbestrebungen eingesetzt. Die Spinner und Weber sind gut organisiert und es war nur natürlich, daß sich schließlich auch die Händlerfirmen veranlaßt sahen, dem Organisationsgedanken näherzutreten. Den besonderen Anlaß dazu bot der starke Preissturz des Jahres 1908, der die Händler viele Millionen kostete und der unter anderem auch eine Reihe von Webereien und Spinnereien, die sich vermutlich mit erheblichen Quantitäten Rohware übernommen hatten, dazu verleitete, ihre Halbfabrikate selbständig veredeln zu lassen. Andererseits sollte die Konvention dazu dienen, einheitliche Konditionen für die Lieferung an die Kundschaft festzusetzen. Aber abgesehen von der Boykottierung einiger Webereien und Spinnereien erreichte die Konvention nichts Wesentliches. Im Gegenteil, die Verhältnisse verschlechterten sich weiter, und da Anzeichen dafür hervortraten, daß die Veredler sich vertrusten könnten und womöglich gar auf diese Weise eine Erhöhung der Kosten für die Veredelung in Aussicht nehmen würden, so wurde im Jahre 1912 von den Händlern der Zentralverband der deutschen Baumwollwarenausrüster gegründet, der in Landesverbänden organisiert ist. Aber sowohl der ersten Konvention als auch dem Zentralverband blieb die Firma Gebr. Simon fern. Das war um so schmerzlicher, als diese Firma sich schon einige Jahre vor diesen Gründungen nicht bloß damit begnügt hatte, ihrer Kundschaft große Kredite zu geben, sondern ihr auch den Vorzug einer Baisseklausel einräumte.

Um diese Baisseklausel ist es eigenartig bestellt. Gebr. Simon legten von jeher das Hauptgewicht darauf, ihre Waren schon vor der Ausrüstung, spätestens aber sofort nach der Ausrüstung, auf langfristige Kontrakte hin zu verkaufen. In diesen Kontrakten band sich aber nur die Firma an einen bestimmten Preis, während bei einem Rückgang der Preise sie ihren Kunden für die Fakturierung die im Augenblick der Fakturierung niedrigeren Marktpreise in Rechnung stellte. Dadurch hatte sie natürlich den Vorteil, daß sie die Kundschaft dauernd an sich fesselte, denn die Konfektionäre und Bazare konnten auf diese Weise von den Chancen des Marktes profitieren ohne das geringste Risiko zu haben. Die Folge dieser Geschäftsmethoden der herrschenden Firma war natürlich, daß die Baisseklausel in der Branche allgemein wurde, denn die Konkurrenten mußten sie auch gewähren, wollten sie nicht Gefahr laufen, daß die Kundschaft zu Simons abschwenkte. Aber selbst mit dieser Konzession

war das Konkurrieren mit einer Firma, die alle ihre Lieferanten bar bezahlte, natürlich immer noch sehr schwierig. Jedoch diese natürliche Konkurrenz hätte man noch in Kauf nehmen können. Allein die Baisseklausel trug in das Geschäft der ganzen Branche eine enorme Unsicherheit hinein, und es war klar, daß die Uebernahme des gesamten Risikos, die in dieser Klausel liegt, nur von ganz besonders kapitalkräftigen Firmen ausgehalten werden konnte. Dazu kam, daß angeblich Gebr. Simon selbst dann Nachlässe gewährten, wenn der momentane Marktpreis dazu eigentlich keine Veranlassung bot. So behauptet man wenigstens vielfach in der Branche und man beklagt sich über solche Modalitäten um deswillen ganz besonders, weil jede Preisherabsetzung von Gebr. Simon den Markt verflaut, denn allgemein entsteht dann der Glaube, daß dieses Welthaus, das besonders gut über die Marktlage orientiert ist, begründeten Anlaß haben muß, einen baldigen Preisrückgang der Rohstoffe voraussehen. Auf diese Weise ist jeder Berufsgenosse von Simons abhängig und diese Abhängigkeit hat eine tiefgehende Erbitterung unter den berliner Baumwollhändlern hervorgerufen, eine Erbitterung, die sich jüngst, als Dr. James Simon für die berliner Handelskammer kandidierte, in einer lebhaften — allerdings ergebnislosen — Protestkundgebung Luft machte.

Man muß zugeben, daß diese Baisseklausel eine sehr eigenartige Kulanz der Kundschaft gegenüber bedeutet. Sie darf nicht mit dem gleichlautenden Begriff verwechselt werden, der ja hie und da in der deutschen Industrie bereits aufgetaucht ist. So existiert z. B. die Baisseklausel generell in der Röhrenindustrie und im Glasflaschengeschäft. Hier handelt es sich aber insofern um andere Verhältnisse, als sowohl die Röhrenwerke als auch die Flaschenfabriken stark und fast vollkommen syndiziert waren (die Flaschenfabriken sind es noch immer), so daß es sich hier also um eine Form der Syndikatsrabatte gehandelt hat. Zu begreifen ist mithin die Erregung der Baumwollbranche durchaus, denn ich kann mir wohl vorstellen, daß die Abhängigkeit aller Interessenten von einer Firma, die derart ungewiß in ihren Preisstellungen ist, die Geschäfte beunruhigt und die Geschäftsleute nervös macht. Aber vom allgemeinen wirtschaftlichen Standpunkte muß man, angesichts der bei uns ja immer noch geltenden individuellen Rechts- und Wirtschaftordnung es jedem Kaufmann überlassen, wie er seine Preise stellen und seine Kontrakte abfassen will. Es bleibt ihm unbenommen, sein Geld auf die Straße zu werfen, oder seiner Kundschaft zu schenken.

Im Grunde genommen ist das kartellfeindliche Verhalten der Firma Simon nicht anders zu werten als das Verhalten großer vertrusteter und besonders kapitalstarker Firmen in anderen Branchen. Auch dort sehen wir, daß diejenigen, die den Schutz der Gemeinsamkeit nicht nötig haben, entweder draußen bleiben oder dort, wo sie, wie z. B. im Kohlenbergbau, sich den Syndikaten anschließen, diesen Kartellen einfach ihre Bedingungen diktieren. Deshalb würden die deutschen Baumwollausrüster gar nicht einmal damit einen wesentlichen Erfolg erzielen, wenn Gebr. Simon sich jetzt ihrem Zentralverband anschließen. Denn da diese Firma wirtschaftlich die Branche beherrscht, so würde sie in natürlicher Konsequenz, wenn man Gewicht darauf legt, sie im Kartell zu behalten, dieses Kartell beherschen. Deshalb kommt es nicht einmal für die Branche so sehr darauf an, die Firma jetzt noch in den Verband zu bekommen, als vielmehr darauf, sie zu veranlassen, den Grundgedanken ihrer Preispolitik aufzugeben.

Ob dazu Aussicht vorhanden ist, wird man nur dann sagen können, wenn man ihre Motive genau kennt. Geht sie von der Absicht aus, durch ihre besondere Kulanz und die damit verbundene Unsicherheit für das Gewerbe die Konkurrenz auf die Knie zu zwingen und eine Trustherrschaft zu errichten, dann wird die Gefahr für die Branche durch die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft eher größer als geringer, weil die aktiengesellschaftliche Unternehmungform sowieso Verschmelzungen und Trustbildungen erleichert. Liegt aber keine solche Absicht als Kriegsplan zugrunde, sondern hat die Firma nur, weil sie es sich eben leisten konnte, so gehandelt, dann bietet sich durch die Neuordnung der Dinge allerdings eine gewisse Chance für die Branche. Denn eine Aktiengesellschaft arbeitet teuerer als ein Privatunternehmen. Und tantiemeberechtigte Direktoren werden immer mehr die Neigung haben, auf stabile Erträgnisse hinzuarbeiten, als Millionen zu verschenken und Gewinnjahre durch starke Verlustzeiten zu unterbrechen. Es kommt weiter dazu, daß, wenn vielleicht namentlich Herrn Dr. James Simon die Kartellgesellschaft, mit der er sich zusammenfinden sollte, nicht recht gepaßt hat, sein Direktor vielleicht etwas weniger vornehm empfinden darf und wird. All dies erwägt man augenblicklich im spandauer Viertel, wenn man etwas fester für die Zukunft der Baumwollbranche und etwas flauer für die Fortexistenz der Baisseklausel ist.

New=Yorker Geschäftsleben.

Von Hermann Max Voldt=Schlawe.

Mit diesem Artikel setze ich die auf S. 667 des „Plutus“ begonnene Artikelserie über die Methoden des amerikanischen Geschäftslebens fort. Die beiden letzten Aufsätze (S. 746, 852) hatten die innere Struktur und die Organisation der großen newyorker Warenhäuser behandelt. In den nachfolgenden Zeilen wird die — uns oft grotesk anmutende — Außenpropaganda dieser Häuser geschildert. G. B.

IV. Amerikanische Inserate.

In Amerika ist die Reklame zu Hause, denn das Land wurde durch die Reklame aufgebaut und bevölkert. Schon im Jahre 1681 sandte Penn, nach dem der Staat Pennsylvania benannt ist, Kataloge nach England, die große Menschenmassen zur Ansiedlung nach der neuen Welt lockten. „Sechshundert Meilen näher zur Sonne als England.“ Dies waren seine Lockworte. Und als Erklärung gab er den Unterschied der Breitengrade zwischen London und Philadelphia an. Auch „Gelegenheitkäufe“ führte er in seinen Katalogen an, indem er gutes und fruchtbares Land zu 10 Cents für den Acre anbot.

Amerika ist auch in der Reklame das Land der unbegrenzten Möglichkeiten, kein Wolkenkratzer ist zu hoch, keine Felsenöde zu entlegen und kein Naturwunder zu erhaben, um es nicht zur Anpreisung irgendeiner Ware zu benutzen. Heute in Amerika Reklame zu machen, heißt irgend etwas tun, das die Neugierde der Menschen erregt. Zu diesen Zwecken steigen Menschen in Ballons auf, sie machen tiefe Sprünge ins Wasser und tauchen lange unter. Man dekoriert das Gesicht der Mutter Erde mit fantastischen Entwürfen und Plakaten, in Farben, die die Naturelemente nicht abzuwetzen imstande sind; man verwandelt die Bäume großer Wälder in Litfaßsäulen, man spendet zu wohltätigen Zwecken, man verteilt Kostproben an Tausende und zahlt dem Staate Millionen von Dollars an Porto — alles um der Publizität willen.

In Amerika bedient sich nicht nur der Handel im allgemeinen der systematischen Reklame, sondern fast jede öffentliche Institution, die zur Aufrechterhaltung und steter Bewegung der großen Masse der Bevölkerung bedarf, arbeitet mit systematischer Reklame. Die Eisenbahnen empfehlen ihre bequemen Equipierungen für lange Reisen. Täglich preist sich diese oder jene Linie als die einzig zuverlässige an. Von Zeit zu Zeit veranstalten sie „Extraverkäufe zu Selbstkostenpreisen“ in Form von Exkursionszügen. Ferner findet man in den Tageszeitungen große Annoncen, in denen die Telephon=Kompanien ihre Dienste dem Publikum anbieten. Mit drastischen Klischees, mit Worten und Skizzen vergleichen sie die Vorteile des Telephons im Hause mit den Nachteilen der Telephonlosigkeit: „Für Komfort in den newyorker Hundstagen. — Ein Telephon in der heißen Zeit ist im Komtor wie in der Privatwohnung unumgänglich. Das Telephon wird Ihre Aufträge durch die heißen staubigen Straßen tragen, während Sie drin sitzen und hübsch kühl bleiben.“

Weiter begegnet man Annoncen in den Zeitungen und großen Anschlagplakaten, in denen die Armeeverwaltung junge Männer von 18 bis 35 Jahren sucht: „Hier ist Ihnen Gelegenheit gegeben, die Welt zu sehen und unter kühlen und schattigen Palmen zu schlummern“. Oder: „kräftigen Sie Ihren Körper im heimatlichen Lande, indem Sie zum nächsten Rekrutierungbureau gehen und in die amerikanische Armee eintreten.“

Selbst die Kirchen und Sekten schließen sich nicht von der Reklame aus. Jede lobt ihre Wohltätigkeit, die sie den irdischen Sündern zuteil werden lasse und verspricht jedem Kirchenbesucher eine seelische Andacht und Erquickung. „Kommen Sie hinein und hören Sie, was wir Ihnen predigen“, liest man oft an Plakaten, die vor der Kirche angebracht sind.

Eine größere und lautere Reklame, als die während eines amerikanischen Wahlkampfes kann man sich kaum vorstellen. Hunderttausende von Dollars werden während solcher Zeit von den politischen Parteien für Reklame verschleudert. Keine Zeitungausgabe ohne große Annoncen der Wahlparteien. An Häusern, Mauern, Zäunen und Bäumen, auf Dächern sieht man die gehässigsten Plakate von ganz enormen Dimensionen. Riesige Umzüge ganzer Horden von Stimmgebern mit Fackeln, Fahnen, Musikbanden, und Emblemen mit Schlagwörtern kräftigster Prägung werden in Bewegung gesetzt. Dazu gesellen sich des Nachts noch Lichtreklame und Beleuchtungeffekte: Ungeheure Transparente werden über ganze Straßen gespannt, die das Glück und den Wohlstand des Landes nach dem Sieg der eigenen Partei, doch den unvermeidlichen Untergang der Nation, oder womöglich den Untergang der ganzen Welt bei einem etwaigen Erfolg der anderen Parteien in überzeugendster Weise veranschaulichen. Die amerikanische Reklame ist eben eine nationale Einrichtung und ein öffentliches Eigentum. Der Amerikaner schätzt sie mehr, als er in Wirklichkeit eingesteht.

In der Reklame für Kauf= und Warenhäuser treten in erster Linie die Zeitungannoncen hervor. Diese ständigen Inserate erzielen eine allmähliche und dauernde Wirkung. Der Ausbau der amerikanischen Zeitungannoncen hat sich in den letzten Jahrzehnten zu einer bewundernswerten Kunst emporgearbeitet.

Die professionellen Annoncenschreiber, Künstler ihres Berufes, bearbeiten ihre Annoncen vom psychologischen und suggestiven Standpunkt aus. Sie vermeiden prinzipiell die sogenannten Schablonenannoncen, jede Anzeige ist individuell. Bald ist sie lehrreich und bildend, bald interessant und appelliert an

das Publikum durch familiäre Ansprachen. Andere Anzeigen wieder sind witzig und oft lächerlich, verfehlen aber selbst dann noch oft nicht ihre gewünschte Wirkung. Ganz dem Charakter des Geschäftshauses entsprechend sind die Annoncen ausgearbeitet.

Diejenigen Geschäftshäuser in New York, die die reiche Welt der Fifth Avenue zur Kundschaft haben, vermeiden eine grelle, auffallende, mit Preisen übersäte Annonce. Sie schreiben würdige Inserate, die sich wie gravierte Einladungen zu gesellschaftlichen Veranstaltungen ausnehmen. Diejenigen Kaufhäuser dagegen, die mit der Mittelklasse rechnen, werden ihre Annoncen schon mit Preisen und Klischees dekorieren, während die Warenhäuser, die die große Masse zur Kundschaft haben, vor keinem Mittel zurückschrecken. Ihre Annoncen sind sensationell, mit auffallenden Preisen und großen, kühnen Buchstaben. Hier ist alles spezifiziert und mit Illustrationen und vielen Klischees versehen. Ausnahmslos beginnen die großen Annoncen mit drastischen aber nicht raumverschwenderischen Kopfsentenzen.

Die „Engros“-Anfertigung dieser Annoncen wird seitens der Annoncenkünstler ganz schematisch betrieben. Sie sitzen über ihren Arbeiten wie Schriftsteller über großen Werken, sie schreiben über den zu behandelnden Gegenstand, den sie zu entwickeln wünschen, so schnell, wie die Ideen zu ihnen kommen — ungeachtet der Länge — und treiben ihre Bleistifte zum schnellsten Tempo an, um die Ideen zu Papier zu bringen, ehe sie ihnen wieder entfallen sind. Dann, wenn ihre Ideen über die Gegenstände erschöpft sind, wird die Komposition kopiert, wobei alle unnötigen Worte und Phrasen verschwinden. Die ganze Annonce wird so, technisch gesprochen, abgekocht und kondensiert. In dieser Weise entstehen dann kurze, leicht leserliche Abhandlungen, die viel Raum ersparen und ein wirksames Arrangement erlauben.

Als Fehler der deutschen Annoncen muß es oft angesehen werden, daß der erläuternde Teil zu sehr auf Stelzen geht, zu förmlich und zu technisch aufgemacht wird. Oftmals begegnet man Sätzen, in denen fast jedes zweite Wort ein Fremdwort oder ein komplizierter Fachausdruck ist. Anstatt das Publikum mit den Artikeln, die in den Annoncen beschrieben sind, vertraut zu machen und zu enthusiasmieren — und Enthusiasmus ist ein sehr wichtiges Element im erfolgreichen Annoncieren —, wird es durch komplizierte und zu technische Erklärungen in tiefe Dunkelheit geführt. Es bekommt eine ungeklärte Vorstellung von den erwähnten Waren, die ihren Gedanken wieder entfallen, sobald sie die Augen von den Annoncen wenden.

Es gibt bestimmte Worte, die ein Teil der täglichen Vokabeln für jedermann bilden, für jung und alt, reich und arm, für gebildete und ungebildete. Es sind die häuslichen, die eng persönlichen Worte, die wir alle gebrauchen, sobald wir ganz unter uns selbst sind und nicht versuchen, blasiert und reserviert zu erscheinen. Der vollendete, amerikanische Annoncenkünstler wird, wie man stets wahrnehmen kann, mit seiner Sprache, mit seinen Kompositionsformen und Ausdrücken auf der gleichen Stufe bleiben, auf der die Menschenklasse steht, die er durch die Zeitungannoncen zu gewinnen versucht.

Aber was nun in den deutschen Annoncen an Fremdwörtern im Ueberfluß da ist, das ist in den amerikanischen Annoncen an kräftigen Schlagwörtern vorhanden, und bedient sich der deutsche Annoncenschreiber zur Empfehlung der Waren schon des Komparatives, so greift der Amerikaner ausnahmslos zum Superlativ. Ein allgemeiner Vergleich zwischen dem deutschen und dem amerikanischen Zeitungreklamewesen ergibt, daß die deutschen Annoncen im Verhältnis zu den amerikanischen sehr konservativ und nüchtern gehalten sind, daß die deutschen Geschäftshäuser homöopathisch annoncieren, während die amerikanischen Annoncen überschwänglich, demokratisch, stark gewürzt und allopathisch in die Oeffentlichkeit gehen. Und wie schon erwähnt, sind sie oft lehrreich, komisch und lächerlich zugleich.

Einige Vergleiche will ich hier anführen, die den Kontrast, die Art und Weise des Annoncierens beider Länder am besten veranschaulichen und die Verschiedenartigkeit der einfachsten Ankündigungen wiedergeben. So liest man oft in deutschen Inseraten: „Klavierunterricht erteilt nach bewährter Methode N. N., Klavierlehrer.“ Oder: „Sehr elegante Pelzwerke, in Hermelin und Zobel sind infolge der vorgeschrittenen Saison bis zu den niedrigsten Preisen herabgesetzt, Modehaus N. N.“ Dagegen fällt man in Amerika nicht sogleich mit der Tür ins Haus, sondern es wird erst ein Anlauf genommen, um dann zuletzt schwächer oder stärker auf den Zweck hinzuweisen. Da heißt es z. B.: „Durch Musik kann man die Herzen und Liebe seiner Mitmenschen gewinnen, durch die schönsten Töne erringt man sich große Verehrung und Huldigungen. Kennen Sie noch nicht die Geheimnisse, dem Piano die süßesten Töne zu entlocken, so kommen Sie zu N. N., Professor der Musik.“ Oder: „Jetzt, da die Jahreszeit der Pelze ihren Höhepunkt erreicht hat, und jede Dame weiß, daß es eine Pelzsaison im verwegensten Sinne des Wortes war, dürfte es am Platze sein, gelegentlich daran zu erinnern, daß gewisse Pelze auch, wenn man so sagen darf, eine eigene Sprache sprechen. Am bekanntesten in dieser Hinsicht ist das Hermelin, seit alter Zeit ein Abzeichen des Königtums. In früheren Zeiten war kein Monarch so arm, daß er nicht von seinem Fürstenrechte Gebrauch gemacht hätte, einen hermelinbesetzten Mantel zu tragen. — Wenn aber Hermelin heute im höchsten Grade in der besseren Gesellschaftsklasse so beliebt ist, so verdankt es diese Gunst doch wohl kaum seinen königlichen Erinnerungen, sondern in erster Linie seiner großen Preiswürdigkeit, seiner Farbe und Weichheit und nicht zum mindesten dem Wohlstande unserer Nation. Ein so zartes Weiß, wie es das Fell des Hermelins zeigt, ist vielleicht in der Natur nur bei frisch gefallenem Schnee zum zweiten Male zu finden. Aus diesen Gründen ist Hermelin ganz besonders als Pelzwerk für jüngere Damen geeignet. — Der seidige, anmutige Zobelpelz trägt den

Charakter der Koketterie und des Reichtums. Es liegt in diesem Pelz sozusagen etwas Gleitendes und Veränderliches, was ihn ganz besonders dazu geeignet macht, in der Kleidung der Damen zu verwenden, die etwas kokett erscheinen wollen. — Falls Sie Interesse für diese Pelzwerke haben, so beehren Sie uns mit Ihrem Besuch und nehmen Sie unsere Auswahl in Augenschein, wir haben jetzt schon die Preise sehr ermäßigt. Haben Sie sich entschlossen, erst nächste Saison ein Pelzwerk zu kaufen, so können Sie schon jetzt zu Ihrem eigenen Vorteil bei bedeutend herabgesetzten Preisen kaufen. Wir nehmen Ihre jetzt gekauften Pelze bis zur nächsten Saison in unseren mottensicheren Kühlräumen in Verwahrung."

Der Erfindunggeist des Annoncenkünstlers schlägt alle erdenklichen Wege ein, um das Reklameobjekt so fesselnd wie nur möglich zu machen. Oft bedient er sich der Kunst des Dichters oder Erzählers. So greift er in die Mythologie, will er z. B. dem Publikum die neuesten Schleier offerieren. „Seitdem die schwarze Mode in Paris dominiert", schreibt er, „werden die Spinngewebe-Schleier, hier und da mit großen, schattigen Spinnen, mit rasendem Beifall gekauft. In Paris nennt man die Schleier „Toile d'Arachne" — das Spinngewebe der Arachniden. — Dieses bringt die Erinnerung an eine der schönsten Sagen der Welt zurück, die wert ist, erzählt zu werden. Arachne war — zur Zeit als die Göttin Minerva auf der irdischen Welt lebte —, ein bezaubernd schönes Mädchen, die nicht nur schön, sondern auch eine der geschicktesten Spinnerinnen aller Sterblichen war. Sie war in der Tat so schön, und so kunstvoll war ihr Spinnen, daß sie mit der Zeit selbst darüber im höchsten Grade eitel wurde. Sie forderte Minerva, deren Kunst im Spinnen von Göttern als von Sterblichen ebenfalls bewundert wurde, zu einer Probe der Geschicklichkeit heraus. Für diese Erdreistung wurde sie schwer bestraft. Sie schrumpfte unter dem fürchterlichen Grimm der Göttin Minerva zusammen und wurde in eine große schwarze Spinne verwandelt und verdammt, für immer und ewig zu spinnen. — Kein Wunder, daß Paris — so sagenliebend — diese Schleier das Spinngewebe der Arachniden nennt, denn es ist in diesen Schleiern wirklich etwas Kunstvolles, sie sind fein und zart wie Spinngewebe. Diese Schleier finden Sie jetzt zuerst bei uns. Sie sind luftig, schattig und mit den sagenumwobenen Spinnen versehen. Durch ihre feinen Maschen geht ein Raunen der alten Sage."

Auch die Geschichte und die Romantik werden in gegebenen Fällen angewandt. So macht man das Publikum sogar in Gebetform auf Waren aufmerksam. Da heißt es z. B.: „Japan gab diesen Kleidern (durch Klischees veranschaulicht) ihren Traum — Amerika gab ihnen seine praktischen Ideen. Wir reisten direkt nach Japan, da wir die besten Kimonos haben wollten. — Wir sagten: „Gib uns, o Nation, der Stickerei und Malerei, die unfälschbaren Farben deines blumenbesäten Landes; laß uns fühlen die Strahlen deines Himmels und den Reiz des windenden Drachens und des kreisenden Kranichs. Aber gib uns auch Kleider zur Bequemlichkeit der Frauen von Amerika, auch solche, die für die größten Frauen passend sind." — Und wir bekamen die schönsten Erzeugnisse des Orientes, ausgestattet mit westlichem Komfort zu einem Preise, der noch nie so niedrig für orientalische Kleider war. Besuchen Sie die orientalische Ausstellung in der achten Galerie unseres Warenhauses."

Auf dem Gebiete der Komik wird viel Lächerliches geleistet. Da erscheint in New York eine wöchentliche Reklameserie in Briefform, die sich die wesentlichen Tagesereignisse zum Gesprächstoff aussucht: „Liebe Anna!" heißt es in einer Publikation, „du bist im Irrtum. Die Büchse eingemachter Bohnen, die nach dem deutschen Kronprinzen geworfen wurde, war nicht van Camp's. Mit besten Grüßen Belle. P. S. Niemand wirft „van Camp's konservierte Bohnen" fort." Oder: „Liebe Anna! Chanteclair mag ja für ein Herren-Huhn ein ganz schöner Name sein, aber den Namen „van Camp" wird er für Bohnen niemals übertreffen können. Mit besten Grüßen Belle. P. S. Frage deinen Delikatessenhändler!"

Billigere Geschäftshäuser, besonders die sogenannten Bargainhäuser, haben wiederum ihre eigene Note im Annoncieren. Bei ihnen kommt es auf ein paar Worte des Eigenlobes nicht so genau an. Mit folgender Annonce z. B. schreibt das newyorker Durchschnitts-Warenhaus seinen Saison-Verkauf aus: „Mit lautem Hurra hatte die Saison begonnen! Alles war erst eitel Sonnenschein, aber ein Umschwung zerstörte den schönen Traum. Unerwartete Verhältnisse und ein kalter stürmischer April ermöglichte das Kaufen und Offerieren vieler außergewöhnlicher Werte. Daher diese außerordentlichen, unten angeführten Preisreduzierungen für neue und begehrte Waren. Nirgends in der ganzen Welt begegnet man solchen Vorräten von importierten und inländischen Fabrikaten. Nirgends in der ganzen Welt wird den Waschstoffen ein solch großer Raum eingeräumt. Kommt zu uns, wo Ihr sicher seid vom Neuen das Neueste, vom Guten das Beste, vom Schönen das Schönste zu erhalten. Kommt und nochmal kommt!"

Da gibts ferner die täglichen Ausverkaufs- (man denke täglich) oder Sonderverkaufs-Annoncen, mit großen, kühnen Buchstaben über ganze oder sogar über Doppelseiten. Fast jede dieser täglichen Ankündigungen hat ihre eigenen charakteristischen Titel, die packend und bezwingend sind, denen dann stets eine Erzählung oder Erklärung des Wodurch, Wieso und Weshalb folgt.

Am populärsten sind die Freitags-Sonderverkäufe mit ihren vielen Gelegenheitsartikeln. Ihnen reihen sich die vielen anderen Extraverkaufstage mit folgenden Bezeichnungen an, wie: „Vierblättriges Kleeblatt - Verkauf." „Ueberraschung - Verkauf." „Glückstags-Verkauf." „Wunder-Verkauf." „Reste-Verkauf." „Herausforderung-Verkauf." „Frühmorgens-Verkauf." „Warenhaus-Geburtstags-Verkauf." „Jubiläums - Verkauf." „Ausdehnung - Verkauf." „Hausmütter-Verkauf." „Glückliche Dreizehn-Ver-

kauf.“ „Magnet=Verkauf.“ Hausreinigung=Verkauf.“ „Hundstage=Verkauf.“ „Kalte Tage=Verkauf.“ „Sparsamkeit=Verkauf.“ „Kinderfest=Verkauf.“ „Hier reicht der Dollar am weitesten=Verkauf.“ „Ueberbleibel=Verkauf.“ „Abteilungchefs=Verkaufstage.“ „Roter Zettel=Verkauf.“ „Schulanfangs=Verkauf.“ „Zuviel auf Lager=Verkauf.“ „Vor der Inventur=Verkauf.“ „Nach der Inventur=Verkauf.“ „Nach dem Abendbrot=Verkauf.“ „Zwanzig Prozent ab=Verkauf.“ „Profit=Verteilung=Verkauf.“ „Blauer Montag=Verkauf.“ „Auffrischung=Verkauf.“ „Jährlicher Fabrik=Verkauf.“ „Der Hausfrau weiße Woche=Verkauf.“ „Pfeil=Tag=Verkauf.“ Leuchtturmstrahlen=Verkauf.“ „Fabrik=Ueberlager=Verkauf.“ „Doppelter Wert=Verkauf.“ „Halber Preis=Verkauf.“ „Großer Rekord=Werttag=Verkauf.“ Hochsommer=Erfrischung=Verkauf unter kühlen Briesen.“ „Chanteclair=Verkauf.“

Nach diesen Kopfsentenzen folgen dann die Erklärungen, die Vorrede, das Wodurch, Wieso, Weshalb. Da heißt es im „Vierblättrigen Kleeblatt=Verkauf“: „Der Neuerungverkauf, den wir morgen beginnen, wird aller Wahrscheinlichkeit nach die Krone aller großen Bargain=Ereignisse dieser Frühjahrs=Saison werden. Wir adoptieren den Namen „Vierblättriges Kleeblatt=Verkauf“, weil er das Emblem von gut Glück — günstigen Zufällen ist. Und wir werden dies zu einem glücklichen Tag für Sie machen. Wir bringen Ihnen gutes Glück in der Form von Extrawerten — die überraschendsten, größten, geldersparenden Gelegenheiten, welche das Gespräch der ganzen Stadt bilden werden, welche das ganze Detail=geschäft überraschen und verblüffen werden. Es wird Tausende von Ausverkaufsüberraschungen geben, — jede einzelne wird eine Sensation zu herabgesetzten Preisen bilden. Wir haben uns zu diesem Verkauf mit größerer Energie und mit größerem Interesse vorbereitet, als jemals zuvor. Die großen Fabrikanten, mit denen wir seit langer Zeit in Verbindung stehen, waren genau so enthusiastisch, als wir mit unseren Forderungen, für diesen Tag die unmöglichsten Anstrengungen, niedrige Preise zu machen, an sie herantraten. Wir haben ihnen bares Geld gezeigt, was im sichern der billigsten Preise Wunder bewirkt hat. So kommt zu morgen und seid vorbereitet, eine rekordbrechende Ernte einzusammeln. Unser Warenhaus wird schon am frühen Morgen knuppeldicke voll sein. Alle werden sie frohe Gesichter machen und lachen. Alle werden sie sich freuen, gekommen zu sein. So kommt früh oder später, aber kommen müßt ihr sicherlich, denn der „Vierblättrige Kleeblatt=Verkauf“ hat einen Haufen von gut Glück für Sie.“

Und alle, alle kamen.

Ein „Herausforderung=Verkauf“ hat ungefähr folgende Vorrede: „Helfen Sie uns diese wichtige Nachricht unter das Publikum verbreiten! Morgen sind in unserem Herausforderung=Verkauf so gute Waren mit so niedrigen Preisen zu haben und so viele, daß jeder Versuch, sie später zu beschreiben, erfolglos bleibt. Wir greifen daher zu einem Plane, um diese große Nachricht zu verbreiten, der einzig in seiner Art, der noch nie von einem Warenhaus der Welt angenommen worden ist. Dieser Plan ist eine waghalsige Neuerung, die ungeheures Erstaunen verursachen, aber, so hoffen wir, großen Erfolg erzielen wird. Wir bitten nun alle Leser dieser Annonce, uns bei der Heraufbeschwörung der wilden Farbe und des Posaunenlärms zu helfen. Wir erzählen jetzt, was wir uns entschlossen haben zu tun, und bitten die Leser, ihre Nachbarn davon in Kenntnis zu setzen. Das Warenhaus N. N. wird am kommenden Montag seinen halbjährigen Herausforderung=Verkauf beginnen. Es werden nicht weniger denn 2321 enorm herabgesetzte Preise vorhanden sein, keine Kleinlichkeitherabsetzung, sondern wirklich aufsehenerregende, die Männer und Frauen verwirren werden. Jede Abteilung wird zu solch niedrigen Preisen Ware offerieren, daß Kunden erklären werden, jemand muß hierbei Geld verlieren. Ja, wir werden daran einen Haufen Geld verlieren, aber wir wollen es freudig verlieren, — für Reklame=Zwecke. — Unser Objekt ist, durch die Gewalt der Preisveranlassung die größtmöglichste Zahl von Menschen nach unserem Hause zu ziehen, damit sie mit eigenen Augen sehen, damit sie mit ihrem richtigen Verstande den wundervollen Charakter unseres Hauses schätzen können, damit sie die reine, sorgfältige Weise, in der es geführt wird, die Akuratesse, Intelligenz und die Höflichkeit der Angestellten in Augenschein nehmen. Kommt am Montag, geht durch alle Abteilungen, seht mit eigenen Augen — aber seht auch genau — die tausende der Preiswunder. Betrachtet eins und alles. Fragt, fragt nochmal und zuletzt — kauft. —“

Zwei Tage später liest man dann folgende Annonce: „Extra! Extra! Zu wichtig, um es länger zurückzuhalten, — zu gut, um es noch länger zu verheimlichen, — deshalb haben wir dieses Extra erlassen. — Wir erwarteten an unserem Herausforderung=Verkauf gewiß ein großes Gedränge, aber für solch eine große Lawine von Menschen, die sich in und vor unserem Warenhause zur immer größerer Gefahr vorwärts wälzte, waren wir doch noch nicht vorbereitet. Wir bitten das Publikum, das nicht mehr in unser Geschäft hinein konnte, oder nicht bedient werden konnte, morgen wiederzukommen, es ist noch Ware übriggeblieben. In einem Verkauf, wie diese Art, ist es unmöglich, nur kompetente Hilfe zu haben. Falls Sie nicht gut bedient worden sind, oder nicht das Richtige bekommen haben, bringen Sie es zurück, tauschen Sie es um oder verlangen Sie Ihr Geld zurück, wir tun es gerne denn wir verdienen bei dem Zurücknehmen der Waren immer noch mehr als beim Verkauf derselben zu solch verlustvollen Preisen, die man sonst nur von gestohlenen Waren verlangt.“

„Qualität! Qualität! Qualität!“ schreit ein anderes Haus, welches „der Hausfrau weißen Woche=Verkauf“ ankündigt. „Wie niedrig wir auch ein Gewand im Preise notiert haben, die Qualität ist stets da. — Denn Qualität war der Grundton der Kommandos, die von unserem Hauptbüro an die Einkäufer ergingen, als die Vorbereitungen für diesen Spezial=Verkauf getroffen wurden. Ob Sie 10 Cents

für einen Korsettschoner bezahlen, oder ob Sie einen der hübschesten und reizendsten, der je von den niedlichen Fingerchen der französischen Näherinnen hergestellt worden ist, kaufen, die gleiche relative Qualität ist da. Tausende von neuen Gewändern kommen in diesen Verkauf, diese Woche zu — wie wir schon erwähnt haben — den größten, verwirrenden Preisherabsetzungen, die je vorgekommen, vor das Rampenlicht!" Und so weiter.

Der „jährliche Fabrikanten-Verkauf" beginnt mit folgendem Zetergeschrei: „Wieder einmal bringt der Wechsel der Zeiten diesen großen jährlichen Hochsommer-Spezial-Verkauf nach N. N.s gastfreien Verkaufsräumen. „Größer als je" war die Parole von dem Privatkontor der Firma ausgegeben, als die Anweisungen für die Vorbereitungen erteilt wurden. „Größer als je" kam das Echo aus allen Teilen des Hauses zurück. „Größer als je" klang es in jedes Einkäufers und Direktors Ohren. Enthusiasmus war die Folge.

Dann wurden unsere berühmten, unten wiedergegebenen Postkarten an Fabrikanten nach allen Teilen des Landes geschickt. Unsere Einkäufer durchsuchten die Märkte. Angebote zu Hunderten trafen aus allen Gegenden ein. — Der Enthusiasmus stieg. — Wir besichtigten und wählten mit Diskretion. Resultat! Der Enthusiasmus wird Sie ergreifen. Niemals zuvor wurde ein Verkauf mit solchen Bargains in absolut neuen saisongemäßen Waren von hoher Qualität eröffnet. Nur ein kleiner Teil der enormen Auswahl von guten Artikeln ist auf dieser Seite erwähnt. Kommen Sie! Enthusiasmus wird überall herrschen!"

Hier folgt dann die Originalkopie der erwähnten Postkarten, die an die Fabrikanten „nach allen Teilen des Landes" geschickt wurden. Sie lautet folgendermaßen: „An die Fabrikanten! Sehr geehrte Herren! Wir präparieren uns für unseren großen jährlichen Spezial-Verkauf und sind jetzt schon für spezielle Propositionen der Fabrikanten zu haben. Unsere Einkäufer können zu diesem Zweck jeden Wochentag in ihren Einkaufsbureaus in der fünften Etage von Ihren Vertretern besucht werden, oder sie werden, falls gewünscht, selber an Ihr Lager kommen. Wir sind nur für vollständige gute Waren interessiert, und zu Preisen, die ganz besonders unter dem Werte sind. In Betracht der großen Menge Waren, die wir zu kaufen beabsichtigen und in Betracht der vorgerückten Saison hoffen wir, daß Sie uns mit ganz enormen Preisherabsetzungen begegnen werden. Hochachtungsvoll N. N."

Der „große Rekordbrecher-Verkaufstag" wird mit folgender rekordbrechenden Annonce eingeleitet: „Wir sind jetzt für einen rekordbrechenden Verkauf vorbereitet. Wir sind vorbereitet, das größte rekordbrechende Geschäft eines Tages in der Geschichte unseres Warenhauses zu machen. Hunderte von Rekord-Unterpreis-Offerten. Berge von schönen Sommerwaren werden zu rekord-niedrigen Preisen verhauen. Jeden Tag liest man in den Zeitungen, daß neue Rekords gebrochen werden, seien es Flugmaschinen-, Luftschiff-, athletische Sport-, Automobil- oder sonst noch andere Rekords. Und der Rekordbrecher bekommt dann zuletzt die Preise. So haben wir uns entschlossen, auch einen Rekord zu brechen, indem wir versuchten, die Preise für den morgigen Rekordtag zu Atomen zu zerquetschen. Es ist uns durch günstige Umstände gelungen. Wir sind die Sieger, die Rekordbrecher, aber Sie sollen die Preise bekommen. So kommen Sie morgen und holen Sie sich die Preise für die Rekorde, die wir für Sie gebrochen haben."

Der „Abteilung-Chefs-Verkaufstag" bringt folgende Erklärung: „Ein waghalsiger Versuch, in dem über eine Million Dollar Wert von saisongemäßen Waren geopfert werden. Es ist unsere Gewohnheit, zu dieser Jahreszeit unser gewaltiges Lager in jeder Abteilung zu verkleinern, damit es bei der bevorstehenden Inventur so klein wie möglich ist. Alle Abteilungchefs erhielten von dem Chef unseres Hauses folgende Nachricht, die wir hier als Erklärung des größten jemals vom Stapel gelassenen Extra-Verkaufs wiedergeben: „An die Abteilungchefs und Einkäufer meines Hauses! Sehr geehrte Herren! Sie wissen, daß wir am 1. September Inventuraufnahme haben. Deshalb möchte ich gerne Ihre Läger zur Möglichkeit reduziert sehen, so daß Sie, sobald die Herbstsaison beginnt, nur ganz neue Waren in Ihren Lägern haben. Um dieses möglich zu machen, können wir nicht das ganze Sommerlager in die Herbstsaison hineinnehmen. Da außerdem auch während der jetzigen Zeit — wie gewöhnlich — flaue Geschäftstage kommen, so haben wir irgend etwas zu unternehmen, um das Publikum zum Kaufen zu veranlassen, damit wir unser Haus geschäftig halten. Und deshalb wünsche ich nächste Woche einen Ausverkauf zu sehen, zu welchem ich Ihnen vollständig freie Hand einräume. Abteilungchefs! Es steht Ihnen frei, zu annoncieren und zu verkaufen, was Sie am Lager haben, und zwar zu irgendwelchen Preisen, die, wie Sie denken, ein furchtbares Gedränge im Hause verursachen können. Und zu solch niedrigen Preisen, die eine gute Reklame für mein Unternehmen sind. Der Einkaufspreis braucht nicht in Betracht gezogen zu werden, da ich den kolossalen Verlust, den ich bei diesem Ausverkauf erleide, ganz einfach dem allgemeinen Reklamekonto belasten werde, denn der richtigste Weg, Reklame zu machen, ist, dem Publikum extra gute Werte zu geben. Jeder Abteilung-Chef in meinem Hause darf zu diesem bevorstehenden Verkauf die besten Voraussetzungen, zu kaufen, offerieren und dieselben nach seinen eigenen Ideen annoncieren, zu Preisen, die er für diesen großen Verkauf für richtig hält. Da ich nun mein großes Haus während dieser Extraverkaufszeit in die Hände meiner Assistenten lege, so will ich von jedem Abteilungchef hoffen, daß er alle Rekorde in seiner Abteilung bricht. Ich aber werde dieses große Ereignis meines Hauses, zu Ehren meiner Einkäufer und Abteilungchefs, die „Abteilung-Chefs-Verkaufstage" taufen. (Gez. N. N." — Hier unten angeführt sehen Sie jetzt das Resultat des Aufrufs unseres Chefs, das sind enorme Preis-

herabsetzungen. Kommen Sie jetzt Alle, aber schlagen Sie sich nicht um die Waren."

Eine beliebte Veranlassung aller Geschäftshäuser, Extraverkäufe zu inszenieren, ist ferner die jährliche Wiederkehr des Gründungtages — des Geburtstages —, eines Warenhauses. Da wird dann das „Volk" eingeladen, an der Geburtstagsfeier des Hauses teilzunehmen. Da heißt es: „Großer Warenhaus = Geburtstags = Verkauf! Das Publikum von Newyork und umliegenden Städten und Dörfern ist hiermit eingeladen, unseren soundsovielten Geburtstag feiern zu helfen. Wir werden dieses Ereignis suchen durch Austeilung von eineinhalb Millionen Dollars Wert zuverlässiger Waren — zu solch niedrigen Preisen — erinnerungfähig zu machen, daß der Verstand eines jeden Kunden von der Tatsache Eindruck erhält, nirgend in der ganzen Welt solche billigen Preise für diese guten Waren gesehen zu haben. Im Zusammenhang mit diesem freigiebigsten Anerbieten von Werten, jemals von Warenhäusern der Welt unternommen, wird Mister Soundso, der Chef unseres Hauses, die Anleitung und Führung dieses Geburtstags=Verkaufs in höchst eigener Person unternehmen. Er wird seine ganze Zeit während dieser Woche, dem großen Extra=Verkauf widmen, was soviel heißt, daß es an nichts fehlen wird, daß übermenschliche Anstrengungen gemacht werden. Mister Soundso ist im Geschäft, um Geld zu verdienen, jeder weiß das. Aber an unserer Geburtstagsfeier? Jedes Verlangen nach Profit hat sich da von ihm entfernt, er ist nur von dem einen Antrieb durchdrungen, eine Anziehungkraft für Männer, Frauen und Kinder zu gewinnen. Und diese Kraft sind die niedrigsten Preise. Er begreift, daß das Bekanntmachen einer kostenlosen Unterhaltung, oder der Bericht, daß das Haus von innen und außen märchenhaft dekoriert ist, nicht genügend ist, daß diese Nachrichten unter dem Publikum nur Neugierde erwecken würden. Er ist das Haupt von vielen großen Warenhäusern in Amerika und als solches entsprang seinen Gedanken ein Plan, mit dem unser Haus — und besonders während der Geburtstagsfeier — das Medium sein wird, durch welches die vielen Tausende von Menschen, Tausende von Staunenden Extra's erhalten werden. Um dieses nun im wahren Sinne des Wortes bewerkstelligen zu können, haben unsere Einkäufer monatelang mit Fabrikanten schwer gearbeitet, um die besten Waren zu den niedrigsten Preisen, die jemals errungen wurden, zu sichern. Nicht für einen Cent Wert ungewünschter Waren, sagt Mister Soundso, würde angenommen. Das Ergebnis ist nun für alle diese Anstrengung, was man wohl und sicher erwarten konnte. Da sind jetzt für mehr als eineinhalb Millionen Dollars Wert an Waren für Frühjahr und Sommer fertigliegend zum Verkauf, für welche staunend erregend billige Preise bezahlt wurden. Die Fabrikanten kamen uns zu dieser Gelegenheit mit ihren Waren und Preisen prachtvoll entgegen, und unser Mister Soundso gab dann die Order, den Profit diesmal außer acht zu lassen. Dieses heißt nicht nur, hier und da ein paar Extraangebote im Hause verstreut, um Kunden nur zu verführen, sondern es sind wirklich Tausende und aber Tausende von Extrawerten — Hunderte in jeder Abteilung — vorhanden. Um kurz zu sprechen, New=York hat so etwas noch nicht gesehen. Die herabgesetzten Preise sind für jedermann sichtbar Jeder Artikel wird durch die bekannten, bunten Geburtstagsfeier=Verkauf=Etiquettes erkennbar sein. Meine Extra=Angebote werden stets sofort nachgeschoben (man denke: Nachschieben der Ausverkaufswaren) werden, sobald der Original=Haufen vergriffen ist. Wir beabsichtigen den größten Teil der Preisreduzierungen geheimzuhalten und nicht eher zu veröffentlichen, bis sich die Pforten unseres Hauses für diesen Verkauf am Montag Morgen um 9 Uhr auftun, wo sich dann die Flut der Menschen mit Getöse über unser Haus ergießen wird. Aber für den Zweck der bloßen Andeutung hat uns unser Mister Soundso geraten, die folgenden Beispiele der Preisreduzierungen anzuführen. Ihre Verwirrung wird erwachen, wenn Sie erfahren, daß ein seidener Regenmantel für Damen, der 10 Dollar kostete, während dieser Woche nur 3,95 Dollars bringen soll; daß Clarks Garn für 1 Cent die Rolle verkauft wird; daß ein Paar Schuhe früher 5 Dollars jetzt 1,98 Dollars kosten; daß usw."

Daraufhin kommt dann ein anderes Warenhaus mit seinem „halben Preis=Verkauf". In seiner Vorrede versucht es, „endlich vernünftig" mit dem Publikum zu sprechen. „Jeder einzelne Posten in dieser Annonce", sagt es, „ist garantiert der halbe Preis des wirklichen Wertes! Für kommenden Freitag haben wir den größten sensationellen Extra=Verkauf geplant, der jemals von einem Warenhaus in Amerika inszeniert worden ist. Und wir können getrost hinzufügen, daß noch kein Haus jemals solche Extra=Werte, wie sie in dieser Annonce enthalten sind, angeboten hat! Unter einem „halben Preise" verstehen wir die Hälfte des regulären Preises, angenommen: nicht die Hälfte von höheren, gefälschten Preisen, sondern unsere regulären Preise wirklich bis zur Hälfte reduziert. Bitte merken Sie sich ferner, daß wir uns niemals erlauben, die Preise der Konkurrenz zu unterbieten, daß unsere regulären Preise aber trotzdem niedriger sind, als die Preise, womit dieselbe Klasse von Waren in anderen Häusern verkauft wird. Und deshalb, wenn wir behaupten, daß wir unsere regulären Preise für diesen einen Tag bis zur Hälfte herabgesetzt haben, sollte auch jeder schnell genug sein, die Wichtigkeit dieser Annonce zu begreifen. Es ist soweit unsere beste Erfahrung, daß der einzige Weg, Reklame zu machen und Bewegung in die Bude zu bringen, Werte zu geben ist, die eine Ausnahme im höchsten Grade bilden. Wir werden den hohen Verlust, den wir hierdurch erleiden, aufs Reklame=Konto setzen und wollen die Summe als eine gute Geschäftsanlage betrachten. Es würde Torheit sein, halbe Preise zu annoncieren und hinterher nicht die Versprechungen zur Tat werden lassen. Wir würden bei dieser Handlung nicht nur noch mehr Geld fortwerfen, sondern wir würden

das Publikum in unser Haus locken, das dann später sehr enttäuscht und betrogen sein würde. Dadurch würde unser Geschäft eine große Schädigung erleiden. Wir begreifen die Wichtigkeit der Reellität und geben infolgedessen auch genau das, was wir annoncieren und versprechen. Da ist ein Grund! Ja, da muß einer sein, weshalb wir immer in letzter Zeit solch ein enormes Gedränge gehabt haben. Da ist ein Grund! Weshalb wir uns über unseren Geschäftsgang nicht zu beklagen haben. Tatsache ist, daß andere Geschäfte stets klagen. Da ist ein Grund! Weshalb wir so schnell groß geworden sind und weshalb unser Haus so populär ist. Da ist ein Grund! Weshalb wir Sie gerade in unser Geschäft haben wollen. Nämlich, wir wollen Ihnen für Ihr Geld nicht nur bessere Ware geben, als Sie jemals in Ihrem Leben anderswo bekommen haben, sondern wir wollen Ihnen auch die Tatsache einprägen, daß unsere gewöhnlichen Preise niedriger sind, als die der anderen Warenhäuser und daß, wenn wir annoncieren, auch nichts weiter annoncieren, als die reine Wahrheit und uns keine Uebertreibung erlauben."

„Wir haben," sagt ein anderes Haus, „unseren morgigen Sonderverkauf Leuchtturm-Licht-Verkauf genannt, weil er, gleich dem Leuchtturmfeuer am Meeresstrande, welches die Schiffer auf richtiger Bahn führt, der Hausfrau die Fährte zur Sparsamkeit zeigt, und weil dieser Verkauf weitverbreitete Aufmerksamkeit erregen wird. Ja, wir wagen zu erklären, daß, wenn heute die 190 000 Zeitungen in die Häuser kommen und jeder Leser an die Seite dieser Annonce gelangt, ein Raunen und Rauschen, ein Gemurmel und manch Ausdruck der Freude hervorsteigt. So manche gute Frau wird dann sagen: „John, besser, Du gehst morgen runter zur Stadt und siehst Dir die Anzüge an, die Hotair & Skinner für 5 Dollars verkaufen." Oder „Ich muß mir das doppelbreite Hemdentuch für 20 Cents die Yard kaufen, ich kann ja 6 Cents an jeder Yard sparen." Oder „Ich sehe, daß Swifts Pride Seife für 3 Cents anstatt mit 6 Cents verkauft wird," usw.

„Ein hahnschreiendes Ereignis", nennt eine andere Firma ihren „Chanteclair-Einfuhrung-Verkauf". „Alles, was Paris uns für Geld in Chanteclairform reichen konnte, haben wir gekauft. Als wir vernahmen, daß von Chanteclair viel gesprochen wurde, haben wir, schnell wie immer, unseren Einkäufer mit größter Eile nach dem Dampfer gejagt. Das war am 9. Mai, er erreichte Frankreich am 15. Mai, besuchte die großen Nouveauté-Fabriken aller Branchen, und dampfte am 20. Mai wieder von Cherbourg, mit ihm Berge von Kisten und Ballen, Chanteclair-Waren enthaltend, ab. Er erreichte New York nach sechs Tagen und die Waren, die er mit sich führte, wurden schnellstens durch das Zollhaus gezwungen und so stehen wir heute schon für das morgige Chanteclair-Ereignis präpariert da. Wir haben die zweite Etage unseres Hauses für die Chanteclair-Waren reserviert und alle Ballen und Kisten, soeben vom Schiff und vom Zollhaus kommend, dort placiert.

Die Originalverpackungen der Waren, die die Kisten und Ballen enthalten, die bis jetzt nur von Zollinspektoren gesehen wurden, werden morgen 10 Uhr in Ihrer Gegenwart zum ersten Male geöffnet und ausgelegt werden." — Was konnte für Frauen einen größeren Reiz haben, als an einer buchstäblichen allerersten Enthüllung des letzten Modegeheimnisses dabei zu sein? — Die Idee der Oeffnung der Originalverpackung in Gegenwart des Publikums zog eine riesige Menge von enthusiastischen Käuferinnen in das Warenhaus. „Gehen Sie für Ihren Lunch zur höchsten Stufe unseres Hauses — in der siebenten Etage —, dort finden Sie unser Restaurant. Fern von dem Getöse der staubigen Straße, ein übersichtlicher und klarer Ausblick über das nervenerschütternde Treiben des Geschäftsviertels. In erquickender Ruhe können Sie dort Ihr Mittagessen für 48 Cents einnehmen. Wir haben ein großartiges Chanteclair-Menue aufgestellt, bestehend aus Hühnersuppe, Hühner-Fricassee, Hühnerbraten, Eis-Salat und Eis à la Chanteclair. Gewiß, es sind jetzt schon heiße Tage, aber deswegen sollten Sie sich doch nicht abhalten lassen, shopping zu gehen. Sie werden über die kühle Luft, die Ihnen beim Eintritt in unser Haus entgegenströmt, erstaunt sein. Unser Warenhaus ist das kühlste in ganz New York. Viel Licht, Luft und kühle Ruheplätze finden Sie bei uns. Die kühlsten Brisen, die durch hunderte elektrischer Fächer erzeugt werden, und das kühlste Personal begrüßen Sie in allen Abteilungen unseres Hauses."

In einem Warenhause war auf unaufgeklärte Weise Feuer ausgebrochen. Obgleich es sehr spektakelhaft zuging, wie immer, wo die Feuerwehr erscheint, war es doch nur ein kleiner Etagenbrand im Vorratslager. Während noch große Säulen von Rauch durch die Fenster der betreffenden Etage drangen und die Feuerwehr noch vor dem Hause stand, erschienen schon Arbeitmänner am Dache des Hauses und entfalteten vor dem unten versammelten Menschenschwarm ein riesengroßes Leinwandplakat mit der Aufschrift (die Farbe war noch naß): „Sehr geringschädig, — aber unser Mammut-Feuer-Verkauf beginnt nächsten Freitag." Und ehe sich der große Menschenschwarm wieder verzogen hatte, und jeder seiner Wohnstätte zuwanderte, war schon in den Abendausgaben aller Zeitungen folgende Annonce zu lesen: „Feuer! Feuer! Feuer war heute in unseren Vorratslägern, welches, obgleich im allgemeinen gering, doch mehr oder weniger Waren beschädigt hat. Einige Waren wurden vollständig vernichtet, einige nur teilweise beschädigt, die meisten aber waren überhaupt nicht in Mitleidenschaft gezogen, als daß nur etwas Rauch herangekommen ist. Aber wenn Rauch die Waren durchzieht, werden sie vom Standpunkte eines Kaufmannes im Werte unterschätzt und können nicht mehr in die Reihe der regulären und fehlerlosen Waren kommen, sie müssen unter allen Umständen geopfert werden, ohne Unterschied der Größe des Verlusts. Und nun hören Sie zu. — Wir werden die Waren, die in unserem Vorratslager sind, opfern. Ohne Unterschied, wie unmateriell der Verderb oder Schandfleck sein mag, oder ob noch voll-

ständig gut erhalten, aber raus müssen alle Waren, Denn wir sind gezwungen, neue Reserveläger zu bauen, alle Waren müssen daher aus Schutt und Staub geschafft werden. Es ist nicht unser Verlust, den wir bei dem billigen Verkauf erleiden, denn wir sind gut versichert.

Wir werden die ganze Nacht arbeiten, um mit der Feuerversicherunggesellschaft sämtliche Waren herauszuwerfen und aufzunehmen. Sobald wir diese enorme Arbeit hinter uns haben, werden wir Sie einmal mit Preisen überraschen, die Sie verwirrt machen sollen.

Warten Sie auf die nächste Bekanntmachung!"

Wohlbekannt ist die Tatsache, daß das Publikum an regnerischen Tagen nicht die Geschäftshäuser aufsucht. Regnerische Tage sind für große Warenhäuser auch große Geschäftsausfälle. Und es war seit langem ein Problem, wie aus flauen Regentagen stürmische Geschäftstage zu machen sind. Aber den Erfindunggeist des Amerikaners lassen Probleme nicht eher ruhen, als bis sie gelöst sind.

In einer Ecke der täglichen Annoncen eines bekannten Warenhauses konnte man die stets wiederholende Bekanntmachung lesen: „Wenn ein Tag mit Regen beginnt, sind wir für diesen von der großen Masse unseres Publikums vollständig verlassen. Wir haben uns bemüht, etwas zu unternehmen, womit wir veranlassen können, auch an regnerischen Tagen das Publikum nach unserem Hause zu ziehen. Wir glauben jetzt in einem „Regen-Sonder-Verkauf" das Richtige getroffen zu haben. Sie können nun auch an jedem Tage, an dem es rieselt oder gießt, mit der Erwartung zu uns kommen, daß Sie überall ganz außergewöhnliche Extraangebote mit enorm reduzierten Preisen finden werden. Die Regen-Sonder-Angebote sind durch rote Plakate mit der Aufschrift „Nicht annonciert" gekennzeichnet. An jeder Etage und in jeder Abteilung werden Sie, sobald es regnet, die größtmöglichsten Preisreduzierungen wahrnehmen können." Von Zeit zu Zeit kommt ein Sammelsurium von Waren in ein Schaufenster, das mehrere Wochen hindurch unberührt gelassen wird. Die einzelnen Artikel sind mit auffallend niedrigen Preisen versehen und ein großes Plakat (rot muß es sein) in der Mitte des Fensters sagt, daß diese Preise nur für Regentage bestimmt sind.

Revue der Presse.

Die Frankfurter Zeitung (9. Jan.) bringt als Abschluß ihrer gewohnten monatlichen Zusammenstellungen eine statistische Uebersicht über die

Börsenkurse im Jahre 1913.

Der Dezember hat eine kleine Abschwächung des Gesamtkursniveaus gebracht. Die Indexziffer, die den durchschnittlichen Kurswert für die Hälfte des an der berliner Börse gehandelten Kapitals angibt, stellte sich ultimo Dezember auf 98,66 % gegen 98,68 % im Vormonat und 99,97 % zum Jahresultimo 1912. Die rechnerische Entwertung, die im Jahre 1913 die gesamten an der berliner Börse gehandelten Werte erfahren haben, beläuft sich auf 1½ Milliarden. Da allein für die festverzinslichen Werte die rechnungmäßige Minderbewertung 1913 3 Milliarden ℳ beträgt, ergibt sich, daß die Dividendenwerte eine leichte Steigerung erfahren haben, die einen Teil der Verluste der festverzinslichen Werte paralysiert hat. Der Durchschnittskurs für die festverzinslichen Werte berechnete sich ultimo Dezember 1913 auf 88,85 % gegen 89,03 % im November des gleichen Jahres und gegen 90,78 % zum Jahresschlusse 1912, so daß sich eine kursmäßige Differenz von 1,93 % gegenüber dem Vorjahre ergibt. Von den einzelnen Wertgruppen, die gegen die Kurse von ultimo Dezember 1912 größere Abschläge aufweisen, seien genannt die Deutschen Staatsanleihen, die ultimo Dezember 1913 einen Durchschnittskurs von 84,81 (ebenso im November) aufwiesen und ein Jahr vorher noch 87,46 notierten. Deutsche Provinzial- und Kreisanleihen stellten sich auf 89,37 gegen 89,58 % im November 1913 und 92,38 % im Dezember 1912. Deutsche Kommunalanleihen notierten 91,83 gegen 91,52 % im November 1913 und 94,01 % im Dezember 1912. Sämtliche anderen Gruppen weisen ebenfalls mehr oder minder erhebliche Kursverluste auf. Lediglich die Lospapiere haben eine nicht unbeträchtliche Steigerung zu verzeichnen. Sie notierten 167,40 (im November sogar 172,62 %) gegen 158,85 % im Jahre 1912. Der Durchschnittskurs für die Dividendenwerte stellte sich zum Schluß des Jahres auf 157,25 nach 156,37 im November v. J. und gegen 154,89 % zum Jahresschluß 1912. Von den einzelnen Gruppen mit besonders interessanten Kursverschiebungen sind zu nennen vor allem die Aktien der chemischen Industrie, die ultimo Dezember 1912 noch 379,11 % notiert hatten, im November 1913 schon 394,42 % und zum Schlusse des Jahres 1913 401,84 % notierten. Die Aktien der Metall- und Maschinenbranche stellten sich ultimo Dezember noch auf 184,60 %, im November 1913 auf 192,12 und nun zum Jahresschluß auf 194,11 %. Auch die Aktien der Gruppen Leder, Holz und Schnitzstoff und der Nahrung- und Genußmittelindustrie sowie in- und ausländische Bankaktien haben ihren Kursstand erhöhen können. Dagegen stellen sich Ende 1913 die Aktien der Papierindustrie auf nur 98,67 % gegen 111,67 % im Vorjahr und nach 102,2 % im November 1913. — Der Berliner Börsen-Courier (10. Jan.) referiert über die beabsichtigte

Reform der russischen Handelsgesetzgebung

Um dem Mangel einer amtlichen Quelle zur Information über Vermögensverhältnisse von Firmen und

Geschäftsleuten abzuhelfen, soll ein Handelsregister geschaffen werden. Ferner wird ein Gesetzentwurf über die Handelsfirmen, ihren Gebrauch, ihr Erlöschen und die Uebertragung von Firmen vorbereitet und Vorschriften angestrebt, die darauf hinauslaufen, alle Inhaber von Handelsfirmen zur Führung von Büchern anzuhalten und außerdem eine amtliche Revision der Bücher nach dem Abschluß einzuführen und bei Konkursen für die Firmeninhaber die Haftpflicht zu erhöhen, die Handelsbücher gar nicht oder nicht ordnunggemäß geführt haben. Gesetzentwürfe sind ferner in Vorbereitung über den Uebergang von Handels- und Gewerbeunternehmungen, über die Errichtung von Handels- und Gewerbekammern, über Aktiengesellschaften und über den Modus der Emission von Obligationen industrieller und Handelsgesellschaften sowie über die Regelung der Tätigkeit der Syndikate. — Die Rheinisch-Westfälische Zeitung (8. Jan.) bringt eine Statistik über

G. m. b. H.-Neugründungen

der zu entnehmen ist, daß im dritten Quartal 1913 die — seit Jahren nicht erreichte — große Zahl von 1268 Gesellschaften m. b. H. mit 129,9 Mill. ℳ Kapital (gegen nur 952 und 75,2 Mill. ℳ im gleichen Zeitraum des Vorjahres) begründet wurden. Wie ungesund diese lebhafte Gründungtätigkeit war, geht aus der überaus hohen Belastung der Neugründungen mit Sacheinlagen hervor. Von den Neugründungen sind 354 (i. V. 283) aus bereits bestehenden Unternehmungen hervorgegangen, sie verfügen insgesamt über ein Stammkapital von 68,7 (33,9) Mill. ℳ Von diesem Stammkapital sind nun nicht weniger als 60,16 (25,3) Mill. ℳ mit Sacheinlagen belegt in Gestalt der übernommenen Unternehmungen, so daß also 87,6 % des Gesellschaftkapitals nicht in bar eingebracht worden sind. Es liegt auf der Hand, daß es sich hier in den meisten Fällen um überwertete Sacheinlagen und um nicht lebensfähige Unternehmungen handelt. Ferner haben 270 (190) Neugründungen von ihrem 16,43 (11,39) Millionen ℳ betragenden Stammkapital 10,63 (5,58) Millionen ℳ mit Sacheinlagen wie Grundbesitz, Schutzrechten usw. belegt. Lediglich 641 (478) Gründungen stellen sich als Gründungen ohne Sacheinlage dar; das in ihnen investierte Kapital beziffert sich auf 44,6 (29,8) Mill. ℳ Insgesamt arbeiten jetzt in Deutschland 26 519 Gesellschaften m. b. H. mit einem Kapital von 4,73 Milliarden ℳ gegen 20 041 Gesellschaften mit 4,412 Milliarden ℳ im gleichen Zeitraum des Vorjahres. — Ueber ein eigenartiges Mittel zur

Umgehung der Talonsteuer

berichtet das Berliner Tageblatt (9. Jan.). Ein mehr öffentlichen als privaten Charakter tragendes Institut, die Kur- und Neumärkische Ritterschaftliche Darlehnskasse, hat ihren Kunden, die Eigentümer landschaftlicher Zentralobligationen sind, und ihre Stücke bei der Kasse selbst deponiert haben, den Vorschlag gemacht, daß sie bei Ablauf der Couponsbögen keine neuen Zinsscheine erhalten sollten, sondern daß die Kasse ihnen die Dividendenbeträge jeweils nach Fälligkeit gutschreiben würde. Wenn später einmal ein Deponent seine Stücke aus dem Depot ausgehändigt haben wolle, so werde sich dann die Kasse schnellstens um die Ausstellung der Talons bemühen. Sehr interessant ist, daß diese Kasse, die auf solche Weise die Talonsteuer ersparen will, s. Z. die Einführung der Talonsteuer energisch befürwortet hatte. — Das gleiche Blatt (11. Jan.) weist darauf hin, daß

eine belgische 100 Millionenbank

im Entstehen begriffen ist. Die Antwerpener Großbanken Crédit Anversois und Banque des reports sind eine Interessengemeinschaft eingegangen, der jedenfalls das völlige Aufgehen der Banque des reports in dem Crédit Anversois auf dem Fuße folgen wird. Schon jetzt hat ein Austausch von Verwaltungmitgliedern stattgefunden. Der Crédit Anversois, der über ein Aktienkapital von 50 Mill. Fr. — mit Einschluß seiner schweizerischen Filiale sogar von 60 Mill. Fr. — verfügt, ist ein durchaus internationales Großbankunternehmen und hat in den letzten Jahren eine sehr rege Expansionstätigkeit entfaltet. In Brüssel wurde die alte deutsche Bankfirma Paul Mayer & Co. sowie die seinerzeit mit Beteiligung der Nationalbank für Deutschland begründete Société belge de banque, sowie auch die Banque auxiliaire de la Bourse und das Comptoir de la bourse et de la Banque übernommen. Ebenfalls in Brüssel trat die Bank mit der Banque Allard in engen Konnex, später auch mit der newyorker Großbank Bertron, Griscom & Co. Im letzten Jahre wurden dann noch eine Reihe weiterer Finanztransaktionen ausgeführt, von denen die Uebernahme der Banque Brougeoise in Brügge und der Firma Ormond & Cie. in Genf, sowie die Begründung des Crédit Limbourgeois und einer selbständigen schweizerischen Filialgesellschaft zu nennen sind. Jetzt reiht sich nun an diese Kette großer Finanztransaktionen die vorläufige Interessengemeinschaft und spätere Fusion mit der über ein Aktienkapital von 40 Mill. Fr. verfügenden Banque de reports. — Der Internationale Volkswirt (11. Jan.) bringt eine längere Abhandlung über

Industrie-Obligationen.

Der Gesamtumlauf der deutschen festverzinslichen Werte belief sich am 1. Jan. 1913 auf 48,3 Milliarden ℳ, davon entfielen auf Industrieobligationen 4,6 Milliarden, d. h. ca. 10 %. An dieser Summe von 4 Milliarden Mark waren Aktiengesellschaften, 1609 an der Zahl, mit insgesamt 3,6 Milliarden beteiligt. Ueber eine halbe Milliarde des Umlaufes entfiel ferner auf bergbauliche Gewerkschaften und über eine Viertelmilliarde auf Gesellschaften m. b. H. Der Rest verteilt sich auf Einzelfirmen, offene Handelsgesellschaften, Kommanditgesellschaften, Genossenschaften, Kolonialgesellschaften usw. Auf den Inhaber lauten infolge der ablehnenden Haltung be-

sonders Preußens gegenüber der Ausstellung von Inhaberobligationen nur zirka 13,3 % des gesamten Obligationenumlaufes. Ihrer Verzinsung nach hält sich der größte Teil, nämlich 83,7 % gegenwärtig auf einer Höhe von 4 bis 4½ %, jedoch bieten jetzt auch bereits rund 564 Mill. M. Obligationen eine Verzinsung von 5 % gegen nur 400 Mill. M. vor noch zwei Jahren. Hypothekarisch gesichert sind nur 2,33 Milliarden M., also nur etwa 50,8 % des Gesamtlaufes; vor zwei Jahren betrug dieser Prozentsatz noch 51,7. Von den einzelnen Gewerbezweigen sind an der Ausgabe von Obligationen besonders stark beteiligt vor allem die Montanindustrie, die mit 1,32 Milliarden M. Obligationenumlauf zirka 28,8% des Gesamtumlaufes ausmacht. Eine Untergruppe der Montanindustrie, bei der jetzt besonders stark mit Obligationenausgabe gewirtschaftet wird, die Kaliindustrie, hat bei nur 96 Ausstellern einen Obligationenumlauf von 231,9 Mill. M.. Die Voll-, Klein- und Straßenbahnen sind mit 532,6 Mill. M., d. h. mit 11,6% am Gesamtobligationenumlauf beteiligt. An deutschen Börsen waren von den 4,6 Milliarden Industrieobligationen 3,32 Milliarden und an ausländischen Börsen 121,19 Mill. M. notiert. Allein in Berlin gelangten 71,4% der Gesamtzulassung von 3,32 Milliarden zur Notiz. Von den insgesamt 1609 Obligationen ausgebenden Aktiengesellschaften hatten Anfang 1913 nur 703 gleich 43,7% die Zulassung ihrer Obligationen an einer deutschen Börse bewirkt. Verhältnismäßig am meisten gelangen die Obligationen der Elektrizitätindustrie zur Notiz an deutschen Börsen; der betreffende Prozentsatz ist 99,7 aller emittierten Elektrizitätobligationen.

Aus den Börsensälen.

Die freundlichere Stimmung, die in den ersten Tagen des neuen Jahres an der berliner Börse die Oberhand gewonnen hatte, ist zu einem grossen Teile wieder geschwunden. Die Baissespekulation hat ihre Engagements gedeckt, und die berufsmässige Börsenspekulation erkennt wieder einmal, dass ihr die Gefolgschaft aus den Kreisen des Publikums fehlt. Nur während einiger Tage gelang es, in den Depositenkassen der hiesigen Banken und vereinzelt auch in der Provinz, Effektenkäufer zu finden, aber die Nachfrage hat bereits wieder abgenommen. Der Kapitalmarkt ist noch nicht kräftig genug, um eine regere spekulative Betätigung aufkommen zu lassen; das zeigt sich immer wieder von neuem und kann auf die Börse nicht ohne Einfluss bleiben. Unter Berücksichtigung der ungünstigen Lage der Industrie sind die Kurse in der letzten Zeit immerhin doch auch ziemlich stark gestiegen. Die Aktien der Gelsenkirchener Bergwerks-Gesellschaft haben z. B. seit Anfang Dezember ihren Kurs um etwa 11 % erhöhen können; die meisten übrigen Werte allerdings in geringerem Umfange. Dass die Börse gerade Gelsenkirchener Aktien zum Gegenstand ihres Interesses machte, ist in der Hauptsache wohl darauf zurückzuführen, dass dieses Unternehmen das Geschäftsjahr am 31. Dezember beendet; im Gegensatz zu den übrigen grossen Montanwerken, die am 30. Juni abschliessen. Infolgedessen hofft man, dass die Erwartung einer günstigen Bilanz pro 1913 auf den Verkehr in den Aktien anregend wirken werde, so lange wie der Abschluss selbst noch nicht veröffentlicht ist, also auch übertriebene Hoffnungen leicht Glauben finden. Tatsächlich dürfte die Gelsenkirchener Bergwerksgesellschaft auch einen recht guten Abschluss präsentieren, weil die neuen umfangreichen Anlagen in Esch im abgelaufenen Geschäftsjahre zum Gewinn beigetragen haben, während durch sie das Jahr 1912 nur zum Teil alimentiert wurde. Die beiden ersten Hochöfen der „Adolf-Emil-Hütte" in Esch sind allerdings schon am 30. Oktober 1911 angeblasen worden, die weiteren sechs Hochöfen jedoch erst am 20. Juni 1912 und die Stahl- und Walzwerke kamen am 20. Mai 1912 in Betrieb. Ende November 1912 ist fernerhin noch das Blechwalzwerk in Rothe Erde vollendet worden. Die Ergebnisse des abgelaufenen Jahres werden andererseits natürlich durch den Rückgang der Preise am Eisenmarkte beeinflusst, doch ist bei Gelsenkirchen zu berücksichtigen, dass die Gesellschaft immer noch überwiegend ein Bergwerks-Unternehmen darstellt, und die Lage des Kohlen- und Koksmarktes sich günstiger gestaltete als die der Eisenindustrie, namentlich in deren Fertigfabrikaten. Auch wird Gelsenkirchen voraussichtlich in Esch dank der Frachtersparnis an den Erzen und der Verwertung des Roheisens in flüssigem Zustande immer noch billiger produzieren als die meisten übrigen Eisenwerke des Ruhrreviers. Die Kurssteigerung der Aktien wurde aber auch noch damit motiviert, dass die Gesellschaft bei einer Erneuerung des Kohlensyndikates nicht mehr wie bisher die Umlage auf den Kohlen- und Koksverbrauch der nach Erneuerung des Syndikats erworbenen Eisenwerke zu zahlen hat. Bisher musste diese Umlage, deren Höhe allerdings nicht bekannt geworden ist, entrichtet werden, da Gelsenkirchen nicht die Vorteile der Hüttenzeche zugesprochen wurden. Es ist anzunehmen, dass in der Tat der Gelsenkirchener Gesellschaft hierdurch eine Ersparnis erwächst, wenn auch die Hüttenzechen in dem neuen Syndikat zugunsten der reinen Zechen grössere Lasten tragen sollen. Man wird nur damit zu rechnen haben, dass dieser Vorteil dem Unternehmen erst nach dem Ablauf des alten Syndikats zugute kommt. Durch die neuen Anlagen entsteht für Gelsenkirchen auch die Notwendigkeit erheblich vermehrter Abschreibungen, zumal das Bauprogramm, wie dies immer zu geschehen pflegt, etwas überschritten worden ist. Ob die Gesellschaft daher bereits für das letzte Jahr eine Erhöhung der Dividende vornehmen wird, muss als recht zweifelhaft angesehen werden. Interessant ist ein Kursvergleich zwischen den Aktien dieses Unternehmens und Phönix-Aktien. Phönix erreichten im September 1912 den höchsten Kurs der letzten Konjunkturperiode von 285 % und notieren gegenwärtig ca. 47 % niedriger. Gelsenkirchen waren im Sep-

tember 1912 bis 214¾ % gestiegen, während der jetzige Kurs sich nur um ca. 25 % niedriger stellt. Die Erwartung einer steigenden Rentabilität der Gelsenkirchener Gesellschaft durch das umfangreiche Bauprogramm findet also in der Kursentwicklung bereits einen gewissen Ausdruck.

* * *

Als Grund für die Abnahme der Geschäftstätigkeit wurde an der Börse auch die politische Lage angegeben. Nachdem man die Balkansorgen lange vergessen hatte, ist durch die Stellungnahme der Türkei zur Inselfrage wieder ein Moment zur Beunruhigung geschaffen worden. Da die bisherigen Schwierigkeiten so gut überwunden worden sind, glaubt zwar niemand an ernste Differenzen; immerhin mag jedoch in der Tat durch die vorläufig noch bestehende Ungewißheit die spekulative Nachfrage beeinträchtigt werden. Vielleicht sind es auch politische Verstimmungen, die eine Kurserhöhung der ausländischen Renten verhindern. Trotzdem nämlich von den Banken allgemein versichert wird, dass recht starke Nachfrage für festverzinsliche Anlagewerte vorhanden und namentlich beim Quartalswechsel zum Ausdruck gekommen sei, sind die Kurse der ausländischen Anlagewerte nur wenig gestiegen. Der Markt der heimischen Anleihen zeigt freilich ebenfalls keine wesentliche Befestigung; dies kann man sich jedoch immerhin noch eher erklären, weil die Konsortien bestrebt sind, in Rücksicht auf die neuen zu erwartenden Anleihen ihre Bestände zu verringern.

* * *

Am Kassamarkt war das Geschäft gleichfalls ruhiger und die Tendenz nicht mehr so fest wie in der vorigen Woche. Immerhin machte sich hier für einzelne Werte spekulatives Interesse geltend, und an manchen Tagen war daher die Stimmung zuversichtlicher als die an den Terminmärkten vorherrschende. Zu Anfang dieser Woche bestand Nachfrage für die Aktien der Deutschen Waffen- und Munitionsfabriken, die seit dem November einen Kursrückgang erlitten hatten. Er trat auf die Befürchtungen ein, die im Anschluss an den Krupp-Prozess und die vorherigen Erörterungen im Reichstage aufgetaucht waren. Die Spekulation hatte angenommen, dass der Gesellschaft infolge dieser Debatten, die zur Einsetzung der sogenannten Rüstungkommission führten, Aufträge von der preussischen Heeresverwaltung entgehen, oder mindestens die Preise eine Ermässigung erfahren würden. Die offiziöse Erklärung, dass in der Rüstungkommission von den anwesenden Mitgliedern des Reichstags übereinstimmend betont wurde, dass eine Verstaatlichung der gesamten Rüstungindustrie keineswegs beabsichtigt sei, hat die Börse befriedigt und zu einer erheblichen Kurserhöhung in den Aktien der Gesellschaft geführt. Diese Bewegung war zu einem grossen Teile rein spekulativ, denn in Wirklichkeit hatte niemand an eine Verstaatlichung ernsthaft geglaubt. Ob in Zukunft durch die Tätigkeit dieser Kommission die Regierung imstande sein wird, billigere Preise bei Waffenlieferungen zu erhalten, lässt sich heute noch gar nicht sagen, und die bisherigen Verhandlungen hatten nur einen rein informatorischen Charakter. Nach den Zeitungberichten wird man allerdings annehmen können, dass bisher zwischen dem Generaldirektor der Deutschen Waffen- und Munitionsfabriken und der Kommission ein sehr gutes Verhältnis besteht; irgendwelche Schlüsse hieraus zu ziehen, wäre jedoch verfrüht.

Bruno Buchwald.

Umschau.

Morganismus. Die von mir bereits im letzten Plutusheft erwähnte Nachricht, dass die Chefs der Firma Morgan & Co., die zusammen wohl ein Schock von Aufsichtrats- und Direktorenstellungen bei allen möglichen amerikanischen Gesellschaften eingenommen haben, sich von diesen Aemtern zurückziehen, ist in Amerika mit einem ungeheueren Geräusch gefeiert worden. Man hat das vielfach als den Beginn einer neuen Aera hinzustellen versucht, die der Beherrschung des amerikanischen Finanz- und Eisenbahnwesens durch ein kleines Syndikat ein Ende setzen wird. Auch eine Reihe von deutschen Zeitungen — namentlich solche von politisch-konservativer Richtung — kommentiert das Ereignis in gleicher Weise. Dabei ist es doch ohne weiteres klar, dass die Firma Morgan & Co. ihre Gründungen genau so gut beherrschen kann, wenn auch ihre eigenen Chefs nicht in den Verwaltungkollegien sitzen. Die Hauptsache ist doch schliesslich, dass die zur Beherrschung der Unternehmungen notwendigen Aktienpakete in den Tresors der Firma liegen. Die von ihnen für die Verwaltung gemieteten Persönlichkeiten müssen ja dann doch schliesslich in ihrem Sinne handeln und stimmen. Trotzdem wäre es wünschenswert, wenn wir auch in Deutschland dazu kämen, eine Konzentrierung von Aufsichtratsstellen in einer Hand mehr als bisher entgegenzuarbeiten. Ich wünsche das nicht aus Gründen, aus denen so etwas in Amerika und von unserer konservativen Presse verlangt wird, sondern deshalb, weil ein Teil unserer gewerbsmässigen Aufsichträte der über zehn, zwanzig oder gar dreissig Vertrauensstellungen bei Aktiengesellschaften bei sich konzentriert, gar nicht mehr in der Lage ist, den Kontrollpflichten zu genügen, die ihm obliegen. Das trifft insbesondere auf unsere Bankdirektoren zu, die solche Aufsichtratsstellungen neben ihren ohnehin schon sehr arbeitreichen und verantwortlichen Posten im eigenen Betriebe bekleiden. Dabei würde ihnen gerade die Pflicht zur sorgsamen Kontrolle doppelt obliegen, denn sie sind ja meist nicht nur den Aktionären der Gesellschaften, bei denen sie Aufsichtratsposten bekleiden, juristisch und moralisch verantwortlich, sondern auf ihnen lastet insbesondere auch noch die moralische Verantwortlichkeit den Aktionären und Deposi-

täreu ihrer eigenen Bank gegenüber. Denn gewöhnlich wählt sich ein Bankdirektor nicht die Gesellschaften, bei denen er Aufsichtrat ist, nach Belieben, sondern meist handelt es sich um Gründungen der Bank, von deren Wohl oder Wehe der Emissionskredit der Bank stark abhängig ist. Man mag vom rein aktientechnischen Gesichtspunkt über die Betätigung des Bankiers einer Aktiengesellschaft als einflussreicher Aufsichtrat desselben Unternehmens denken wie man will. Vom banktechnischen Standpunkt aus dagegen wird man es durchaus begreiflich finden, dass die Banken wünschen, ihren Vertrauensmann in den von ihnen gegründeten Gesellschaften zu haben, mit denen sie meistens auch noch in Bankverbindung stehen. Aber muss das nun eigentlich immer der Bankdirektor sein? Er kann sich, wie die Dinge heute liegen, doch nur indirekt um die Gesellschaft kümmern; meist wird er jetzt in neuerer Zeit dafür sorgen, dass die seiner Bank nahestehende Treuhandgesellschaft von Zeit zu Zeit Prüfungen vornimmt und ihn über die Lage der Dinge informiert, oder — dieser Fall ist durchaus nicht sehr selten — sein Sekretär wird im wesentlichen mit den dem Direktor obliegenden Aufsichtratsarbeiten betraut werden. Wäre es da nicht viel vernünftiger, wenn man dann diesen Leuten die Arbeiten gänzlich und unter voller Verantwortlichkeit und unter Umständen auch unter Zufall der Aufsichtratstantiemen übertrüge? Abgesehen davon, dass man dadurch Beamten, die sich durch besondere Tüchtigkeit verdient gemacht haben, einen erheblichen Zuschuss zu ihrem Einkommen gewähren könnte, würde man dadurch eine grössere Zahl von talentierten Angestellten für leitende Posten vorbilden und ihnen Einblicke in das industrielle Leben gewähren, die schliesslich auch wieder für die Bank selbst fruchtbar zu machen sind. Gerade bei der zunehmenden Eintönigkeit der Arbeiten, die sich im Bankgewerbe selbst in den oberen Posten ausserhalb des Direktoriums geltend macht, würde eine solche Aufteilung von Aufsichtratsposten dazu beitragen, den Beamtenkörper frisch zu halten und gleichzeitig eine erheblich viel grössere Möglichkeit als bisher dafür zu schaffen, dass die Direktorien bei der Auslese der Beamtenschaft die Spreu vom Weizen besser als bisher scheiden könnten.

n. Kummer-Werte. Man schreibt mir: „Es besitzt mehr als rein historisches Interesse, wenn man beobachtet, dass jetzt, über ein volles Jahrzehnt nach jener schweren Wirtschaftkrise zu Anfang des laufenden Jahrhunderts, ein grösseres Industrieunternehmen daran geht, die letzten Erinnerungen an jene Periode schmählicher Zusammenbrüche wegzulöschen, soweit sich ihre Spuren noch in seiner finanziellen Organisation zeigen. Es ist das Sachsenwerk Licht und Kraft, Aktiengesellschaft in Dresden, jenes Unternehmen, das im März 1903 errichtet worden ist in dem Bestreben, das am 15. Juni 1901 in Konkurs geratene Unternehmen der Aktiengesellschaft Elektrizitätswerk vorm. O. L. Kummer & Co. in Dresden, soweit möglich, weiterzuführen. Der Kummer-Konkurs, dem bald die Affäre der Kreditgeberin der Kummerwerke, der Dresdner Creditanstalt, folgte, hatte seinerzeit ganz ausserordentliches Aufsehen erregt, er wird allgemein als einer der bezeichnendsten Fälle schwerer finanzieller Missgriffe und Schäden betrachtet, die in grösserer Zahl um die Jahrhundertwende im deutschen Wirtschaftleben, ganz speziell aber auch in der deutschen Elektrizitätindustrie, festzustellen waren. Durch den Konkurs der Gesellschaft wurden sehr weite Kreise geschädigt, zumal die Werte der Gesellschaft (10 Millionen ℳ Aktien, daneben 4 Millionen ℳ Obligationen) durch offizielle Börsennotiz weithin gedrungen waren. Bei dem Konkurs wurde fast das ganze Aktienkapital verloren. Befriedigt wurden lediglich die bevorrechtigten Forderungen, auf die nicht bevorrechtigten wurden in der Zeit bis April 1907 — die Kummer-Firma wurde im Juli 1907 gelöscht — $27^1/_4$ % verteilt. Als es sich darum handelte, aus den zerschmetterten Resten der finanziellen Organisation der Kummerwerke das zu retten, was der Erhaltung wert schien, beschritt man einen Weg, den man heute nicht mehr geht, und zwar auch wegen der Erfahrungen nicht mehr wählt, welche die Experimente der früheren Epoche gebracht haben. Allenfalls im Privatleben gibt man jetzt, besonders in Fällen „stiller“ Insolvenz und in Spekulantenkreisen sogenannte Besserungscheine aus, d. h. eine Art Ehrenpflichtscheine, die von dem Schuldner dann eingelöst werden, wenn eine Besserung seiner finanziellen Verhältnisse ihm dies gestattet. Man lässt in solchen Fällen also gewissermassen in einer rechtlich sehr losen Form fällige Guthaben im Wege freiwilliger Verständigung ablösen durch Wechsel auf die Zukunft, Wechsel, deren Einlösung, wenn man das so nennen darf, freilich durch kein Wechselgesetz geregelt ist. Immerhin, es gibt schlechtere Papiere als solche Besserungscheine, das werden die, die hinter die Kulissen der Finanz sehen, gern bestätigen. Bei Gesellschaften aber stellt man heutzutage nicht gern mehr derartige Besserungscheine aus. Man hat sich daran gewöhnt, in Fällen unzweifelhaften finanziellen Niederbruchs reinen Tisch zu machen, man lässt diejenigen, die hereingefallen sind, die aber nicht eben selten als an der Verwaltung mitbeteiligte Grossaktionäre nicht einmal schuldlos in die Misere gekommen sind, auch jeweils die Kosten des verdorbenen Mahles bezahlen. Bestenfalls bietet man den Aktionären oder sonstigen Interessenten, besonders auch Gläubigern eines zusammengebrochenen Unternehmens, wenn es zu einer Neu- und Umgründung kommt, mit mehr oder minder grossem Entgegenkommen gegen die Einschiessung baren Geldes Aktien der neuen Unternehmung an. Weiter aber geht man meist nicht, und zwar deswegen nicht, weil es eben seine Schattenseiten hat, durch Verzinsung- und Dividendenansprüche, die man Interessenten eines nicht mehr bestehenden Unternehmens bei einer neuen Gesellschaft einräumt, diese und deren eigene neue Interessenten von vornherein zu belasten. Selbst wenn diese Belastung der Gewinne des künftigen Unternehmens materiell nicht erheblich ins Gewicht fällt (wenn sie an alle möglichen Voraussetzungen und Bedingungen gebunden ist), hindern doch derartige theoretisch und formell bestehende Ansprüche unter Umständen die Marktfähigkeit des neuen Wertes; dieser wird automatisch beschwert, rangiert jedenfalls nicht unter den Papieren von erstklassig mobilem Charakter, selbst wenn es sich um sonst und an

und für sich gut rentierende, angemessen fundierte Titres handelt. Die Aktie verträgt eben schlecht eine Rechteverquickung, wie sie vorliegt, wenn Dinge zusammengeworfen werden, die eigentlich nicht zusammengehören. In dem Verhältnis der früheren Kummerwerke zu dem heutigen Sachsenwerk lag und liegt eine solche Verquickung. Man hat damals, wenige Wochen nach der Gründung des Sachsenwerks, sich aus der bösen Affäre des Kummer-Niederbruchs gezogen, indem man Wechsel auf die Zukunft ausstellte und glaubte, zu diesem Ausweg unbedenklich greifen zu können, weil man bei der Errichtung des Unternehmens, das auf den Trümmern der Kummerwerke entstand, finanziell auf die Kreise zurückgriff, die als Aktionäre und Obligationäre an den Kummerwerken beteiligt waren, also eine weitgehende Interessenidentität zwischen den Geldgebern der alten Kummerwerke und denen des neuen Sachsenwerks herstellte. Den Kummeraktionären wurde nämlich bei der Gründung des Sachsenwerks gegen gewisse Barzahlungen die Zeichnung von Aktien des Sachsenwerks zugestanden. Insoweit das geschah, wurden die Werte der alten Gesellschaft abgestempelt und berechtigt, an dem künftigen Reingewinn des Unternehmens unter bestimmten Voraussetzungen zu partizipieren. Die Obligationen wurden durch Bar- bzw. Tauschleistungen mit Sachsenwerkobligationen bzw. Sachsenwerksaktien, im übrigen aber ebenfalls durch Einräumung einer Auslosungchance aus dem Reingewinn des Sachsenwerks abgefunden. Für heute interessiert im wesentlichen noch zweierlei Erstens wurde durch den Tausch das Aktienkapital des Sachsenwerks von ursprünglich $1^1/_2$ Mill. ℳ um 1 244 800 ℳ Aktien erhöht, die nicht durch Barzahlung, sondern durch Rechteabfindung belegt waren. In gleicher Weise entstanden 891 600 ℳ 4 prozentige Obligationen des Sachsenwerks. Von besonderer Bedeutung für den gegenwärtigen Augenblick aber wurde, dass die alten Kummerinteressenten, soweit mit ihnen das Arrangement seinerzeit getroffen worden ist — und davon hatten sich unter den Obligationen nur die Besitzer von 14 000 ℳ Obligationen Serie I (Totalbetrag $1^1/_2$ Mill. ℳ) und von 136 000 ℳ Serie I) (ursprünglich $2^1/_2$ Mill. ℳ) ausgeschlossen —, Anspruch erhielten auf die Hälfte des Reingewinns, der verbleibt nach Absetzung von mindestens 5% für die gesetzliche Reserve (bis diese 10% des Grundkapitals erreicht hat und nach Verteilung einer Aktiendividende von bis zu 6 %. Diese Hälfte des verbleibenden Reingewinns wird verteilt an die Besitzer von 1 486 000 ℳ $4^1/_2$ prozentiger Obligationen der alten Kummergesellschaft, welche mit 20% ihres Nennwertes zu tilgen sind, von 2 369 000 ℳ 5 prozentigen Kummer-Obligationen, welche mit 40% des Nominalen zu tilgen sind, von 3 352 000 ℳ Kummeraktien, die mit 100% und von 796 000 ℳ Kummeraktien, die mit $33^1/_3$% des Nennwertes zu tilgen sind. Die Verteilung erfolgt im Wege der Verlosung. Dieser Tage wurde nun bekannt, dass die Verwaltung des Sachsenwerks, wie sie selbst schreibt, auf Anregung ihrer eigenen Aktionäre diese aus alter Zeit stammenden Gewinnrechte zu beseitigen wünscht. Sie will die mit der Gesellschaft noch verknüpften nominal 8 003 000 ℳ Kummerwerte, die in Wahrheit einen Tilgunganspruch von rund 4 862 100 ℳ repräsentieren verschwinden lassen. Sie will also die vorgesehene langsame Tilgung aus dem Reingewinn nicht abwarten, bietet vielmehr auf Basis geliehener Aktien und 5 prozentiger zu Pari rückzahlbarer Obligationen einen Umtausch in der Form an, dass sie ein Zwölftel der heute ja noch im wesentlichen theoretischen Tilgungansprüche effektiv in Aktien oder Obligationen wahlweise den alten Kummerinteressenten ausfolgen will. Die Gesellschaft lässt es sich also etwas über 400 000 ℳ nominal in eigenen Werten kosten, um mit diesen alten Ansprüchen, die Erinnerung an eine böse Zeit, aufzuräumen. Das Angebot scheint für die Kummerinteressenten nicht schlecht zu sein, denn selbstverständlich würde es Menschenalter dauern, bis der fast 5 Mill. ℳ erreichende Tilgunganspruch aus Reingewinnen der Gesellschaft auf dem bisher vorgeschriebenen Wege erledigt sein würde. Das kann man sich ohne weiteres ausrechnen, wenn man bedenkt, dass die Gesellschaft bisher lediglich in den letzten drei Jahren je 6% Dividende bezahlt hat, und dass ihr Aktienkapital $4^1/_4$ Mill. Mark beträgt. Die Aktien aber und Obligationen, die die Gesellschaft ausfolgen will, sind mobile Werte; die Aktien sind an der Börse eingeführt, können umgesetzt werden, auch die Obligationen sind unterzubringen. Die alten Kummerinteressenten können sich also jetzt auf ihren Tilgungsanspruch bar Geld machen, die Belastung für die Gesellschaft selbst stellt sich auf etwas unter 10% des gegenwärtigen Kapitals, fällt also auch nicht entscheidend ins Gewicht. Die Gesellschaft aber kann in der Folge leichteren Herzens mit ihrer Dividende den Satz von 6% überschreiten. Das Sachsenwerk, das in der Epoche der Elektrogrosskonzerne sich nur recht mühsam und mit Opfern (im Jahre 1908 musste eine mit 40% Aktienzuzahlung verbundene Sanierung vorgenommen werden, ferner wurden in den Jahren 1910 und 1911 Transaktionen vorgenommen, die auf Wiedergleichstellung des durch die Finanzoperationen von 1908 in zwei Kategorien zerfallenen Aktienkapitals mit Erfolg hinzielten) zu einer einigermassen stabilen Gewinnbasis durcharbeiten konnte, hat für 1908 und 1909 nach dividendenlosen Jahren zunächst auf seine Vorzugsaktien je 4%, für 1910 6% verteilt und hat auf sein vereinheitlichtes Aktienkapital seitdem die 6 prozentige Dividende aufrechterhalten. Das Sachsenwerk hat sogar in neuerer Zeit die Börsenzulassung in Berlin erhalten und hat Aussicht auf eine stille und friedliche, für die Aktionäre ganz einträgliche Existenz, besonders wenn es in der Folge alle Sprünge vermeidet und, was noch wichtiger ist, in seinen Grenzen bleibt und nicht etwa glaubt, es den Grossen der Industrie gleichtun zu müssen. Gönnen wird man es jedenfalls dem Sachsenwerk, das nicht gerade unter leichten Bedingungen arbeitet, wenn es die letzte nach aussen hin in Erscheinung tretende Erinnerung an seine ominöse Vorgeschichte löschen kann durch die Transaktionen, die es jetzt eingeleitet hat. Prinzipiell scheint die Entwicklung beim Sachsenwerk die Berechtigung der Auffassung zu erweisen, dass es nicht zweckmässig ist, bei Umgründungen von Unternehmungen oder, wie der Fall beim Sachsenwerk liegt, kurz nach der Gründung Belastungen mit Gewinnansprüchen zugunsten von Vorbesitzer-Interessenten vorzunehmen. Derartige Rechte und Ansprüche können in der Folge unter Umständen doch recht unbequem werden."

Frauenbank. Von der Direktion der Frauenbank E. G. m. b. H. wird mir geschrieben: „Von Ihren Ausführungen in Nr. 52 des letzten Jahrganges in Ihrer werten Zeitschrift nahmen wir mit Interesse Kenntnis. Wir möchten uns erlauben, zu Ihren Ausführungen mehr theoretischer Natur, unsere Einwendungen, die nicht nur aus der Theorie, sondern zum grossen Teil aus der Praxis hervorgehen, zum Ausdruck zu bringen. Richtig und unstreitig ist allerdings: Dass eine Ehefrau, die mit Einwilligung ihres Ehemannes ein selbständiges Erwerbsgeschäft betreibt, die gewonnenen Erträge ohne Einwilligung des Ehemannes anlegen kann, und dass mit solchen gewerbetreibenden Frauen die Frauenbank sicherlich ohne Zustimmung des betreffenden Ehemannes in Geschäftsbeziehungen treten kann. Der Herr Verfasser bringt jedoch nicht mit völliger Klarheit zum Ausdruck, dass die Frau ohne weiteres schon über ihr Vorbehaltsgut verfügen kann, und dass dasselbe nach § 1365 BGB. der Verwaltung und Nutzniessung des Mannes entzogen ist. Zu berücksichtigen ist auch, dass heutzutage bereits, insbesondere in Berlin, wo die Frauenbank zum grösseren Teil ihre Geschäfte erledigt, wie statistisch feststeht, bei der überwiegenden Mehrzahl der Ehen, bei denen die Frau Vermögen einbringt, ein Ehevertrag geschlossen wird. Was die vom Herrn Verfasser vorgenommene Citation des § 1380 BGB. anbetrifft, so sei darauf aufmerksam gemacht, dass nach der Literatur der Mann zwar eventuell ein zum eingebrachten Gut gehörendes Recht mit eigenen Mitteln geltend machen kann, dass er jedoch nur im beschränkten Umfange Prozesshandlungen, die Verfügungen sind, z. B. Anerkenntnis, Verzicht, Vergleich, insbesondere Zwangsvollstreckungen nicht ohne weiteres vornehmen kann, dass insbesondere der Prozessgegner im Falle Verurteilung nur dann an den Mann zu leisten hat, wenn die Zustimmung der Frau hierzu vorliegt, widrigenfalls er der Frau gegenüber von der Verpflichtung zur Rückzahlung nicht befreit wird (E. J. W. 11 S. 654). Auch wenn die Klage auf Leistung oder Zahlung an den Mann lautet, darf dieser nach § 1375 BGB. nur mit Zustimmung der Frau die Leistung usw. einnehmen. Wir möchten noch darauf aufmerksam machen, dass derartige Fälle, wie sie der Herr Verfasser vorsieht, bisher in der Praxis der Frauenbank noch nicht vorgekommen sind, dass vielmehr mit Zustimmung, ja sogar auf Anweisung des Ehemannes sehr häufig die Einzahlungen der Frauen vorgenommen werden. Wurden doch beispielsweise wiederholt Weihnachtsgaben in einem Briefumschlag den Ehefrauen überreicht mit der Aufschrift des Mannes versehen: „Als Weihnachtsgabe zur Einzahlung bei der Frauenbank.“ Eine Anwendbarkeit des § 823 BGB. (unerlaubte Handlungen) ist nach der herrschenden Judikatur völlig ausgeschlossen, auch für den Fall, dass der Bank bei Abschluss des Rechtsgeschäftes mit der Ehefrau bekanntgegeben sein sollte, dass dieselbe ohne die Zustimmung des Mannes gehandelt hat. Wir betonen hierzu nochmals ausdrücklich, dass wir in unserer Praxis noch niemals bei Geldanlagen, insbesondere Effektengeschäften usw., mit einem Ehemanne irgendeine Differenz gehabt haben. Im übrigen spielt sich das Effektengeschäft bei uns in so soliden Bahnen ab, dass Einwände und Verluste für uns nicht zu befürchten sind. Auch sei darauf hingewiesen, dass an und für sich die gesetzliche Vermutung bestehen dürfte, dass eine weibliche, einen volljährigen Eindruck machende Person mit Recht wohl als geschäftsfähig und als berechtigt betrachtet werden dürfte, mit der Frauenbank finanzielle Transaktionen vorzunehmen, solange nicht ausdrücklich das Gegenteil erklärt wird, und dass daher bei der Annahme von Zahlungen einer solchen Person weiblichen Geschlechts, eine unerlaubte Handlung usw. wohl schwerlich konstruiert werden kann. Auch die Reichsbank nahm Depositen, solange sie noch reinen Depositenverkehr führte, von Frauen an, ohne danach zu fragen, ob dieselben im gesetzlichen Güterstande lebten und dass eheliche Nutzniessung und Verwaltungrecht des Ehemannes bestand oder nicht. Die gesetzliche Präsumption dürfte dafür sprechen, dass eine Ehefrau, die Geldbeträge einzahlt, hierzu vom Ehemanne berechtigt worden ist, und diese Beträge aus eigenem Erwerbsgeschäft oder aus dem Vorbehaltsgut entnommen hat. Keine Bank fragt danach, solange nicht ein besonderer Verdacht besteht, ob der Einzahler (Mann) eines Depots volljährig oder minderjährig ist, ob derselbe den zur Einzahlung verwandten Betrag gestohlen, gefunden oder unterschlagen hat. Jede Sparkasse nimmt Einzahlungen von Frauen, ja auch von unzweifelhaft minderjährigen Personen (Kindern) entgegen, ohne danach zu fragen, ob der Vater bzw. Ehemann die Vollmacht zur Einzahlung des Geldes gegeben hat oder nicht. Wie übrigens auch der frühere Titel der Frauenbank: „Genossenschaftsbank selbständiger Frauen“ besagt, macht dieselbe zum grösseren Teil ihre Geschäfte mit Frauen, das heisst, weiblichen Wesen, die selbständig denken und fühlen, sich ihr Brot verdienen oder vom eigenen Gelde leben und nicht vom Manne abhängig sind. Die meisten unserer Mitglieder und Kunden sind unverheiratet, getrennt oder geschieden und betrachten unsere Bank als einen Anschluss und Hort. Wir behandeln deshalb auch jedes Mitglied individuell und passen uns den Lebensverhältnissen desselben nach Möglichkeit an. Dass übrigens die vom Herrn Verfasser citierten rechtlichen Bestimmungen in der Praxis im heutigen Rechtsleben, als veraltet, überlebt und auch bis zu einem gewissen Grade als unberechtigt angesehen werden, beweist die Tatsache, dass Tausende und Abertausende von Ehefrauen mit Erfolg ihre Rechtsgeschäfte in Berlin durchführen und abwickeln, ohne dass viel nach den einschränkenden Bestimmungen der einzelnen Paragraphen gefragt wird. Im übrigen möchten wir noch darauf hinweisen, dass es gegenüber den Frauen, die heute (und es sind zahlreiche!) vom Wirtschaftgelde oder auf andere Weise, ohne das Wissen des Mannes, der häufig verschwenderisch genug veranlagt ist, sich einige Sparpfennige sammeln, die sie vor dem Manne verbergen müssen, als eine Wohltat zu betrachten ist, wenn diesen Frauen eine Möglichkeit geboten wird, ihr Geld in ihrer eigenen Bank selbst zu verwalten und anzulegen. Ein Beweis, wie angebracht dieses Verzichten auf die ehemännliche Zustimmung ist, beweist schon die Tatsache, dass manche dieser Ehefrauen sogar dringend darum bitten, die Depositenbücher bei der Bank aufzubewahren, um ganz sicher zu sein, dass die auf dieselben eingezahlten Beträge auch wirklich bis zu der Zeit, wo sie gebraucht, aufgespart werden. Auch der ethische Zweck, den diese selbständige Erziehung zur

Sparsamkeit verfolgt und, wie mit Stolz gesagt werden kann, auch erreicht, ist für die Frau von grossem Werte. Keiner wird wohl bestreiten, dass eines der wertvollsten ethischen Momente schon bei den der Kindererziehung dasjenige ist, das Kind durch Gewährung eines nicht allzu gering bemessenen Taschengeldes dazu anzuhalten, seine Ausgaben vernunftgemäss einzuteilen und so den Sparsinn des Kindes zu wecken. Um so freudiger sollte es begrüsst werden, wenn auch den Frauen die Möglichkeit gegeben wird, finanziell selbständig zu denken und zu handeln, und damit zum Wohle der Familie und der ganzen Nation beizutragen. Was den im Artikel befindlichen Schlusspassus, „Frauenrechtlerinnen oder Frauenunrechtlerinnen“ anbetrifft, so sei darauf hingewiesen, dass wir, — wenn wir diesen Ausdruck gebrauchen wollen, — als „Frauenrechtlerinnen der Frauenbank“, den wohl auch jedem objektiven Gegner der Frauensache ehrenvoll erscheinenden Zweck verfolgen, die Frau, die freiwillig oder gezwungen ist, den Kampf ums Leben neben dem Manne und gegenüber dem Manne aufzunehmen, in der Erreichung ihrer nicht nur dem eigenen Wohle, sondern auch dem der Gesamtheit dienenden Ziele zu unterstützen. Die Frau will nicht mehr unter dem Manne stehen, sie will als ebenbürtige Gefährtin neben ihn treten und ihm, wenn notwendig, auch finanziell im Kampfe ums Leben treu zur Seite stehen.“

Scheckvaluta. Der Sekretär der Bayrischen Notenbank, Herr Georg Zobel-München, schreibt: „Zum Artikel „Scheckvaluta“ in Heft 52 Ihrer geschätzten Wochenschrift (Jahrg. 1913, S. 1054) wünschen Sie Aeusserungen sachkundiger Leser. Ihre dem Herrn Einsender gegebene Information enthält meines Erachtens bereits alles, was in dieser Sache in Erwägung gezogen werden muss. Ich glaube mich nicht mit der Vorhersage zu täuschen, dass es keinem Ihrer Leser gelingen wird, eine Schablone zu finden, die den Beifall aller den Scheckverkehr pflegenden Institute und Anstalten derart finden dürfte, dass sie nach dieser die Valutierung einzulösender und eingelöster Schecks vornehmen werden. Schon der Umstand, dass der Scheck von heute nicht nur „wie der Scheck von damals“ beim reinen Giro-Scheck-Verkehr zur Geldentnahme benützt wird, sondern dass er auch im Kontokorrentverkehr, bei der Verwaltung offener Depots, im Sparkassenverkehr usw., also bei den verschiedensten Kontoführungen, die gleiche Verwendung findet, erschwert es, die Valutierung nach einem einheitlichen Schema zu regeln. Es steht für mich ausser allem Zweifel, dass eine Bank berechtigt ist, avisierte Schecks spätestens mit dem Tage des Eintreffens des Avises zu belasten. Denn von diesem Zeitpunkte an gilt der avisierte Scheckbetrag rechnerisch für die Bank als gesperrt, und er steht daher nicht mehr zu ihrer Verfügung. Das Geld für den Scheck muss von diesem Tage an bereitgestellt sein; mag dieser sofort oder nach Tagen zur Einlösung vorgezeigt werden — das Moment der Sperre ist für die Valutierung entscheidend. Von einem bedeutenden Zinsengewinn der Bank kann in dem vorstehend geschilderten Fall m. E. keine Rede sein. Im Gegenteil, gerade bei hohen Summen und einem mehrfachen Zusammentreffen solcher kann die bezogene Stelle in die Lage versetzt werden, das Bargeld durch Flüssigmachung von Wechseln oder Wertpapieren erst beschaffen und unter Umständen dafür einen höheren Satz anlegen zu müssen, als den in der Scheckrechnung angesetzten. Die Annahme Ihres Herrn Einsenders, es könnten 6—7 Tage und je nachdem noch mehr Tage vergehen, ehe ein Versandscheck honoriert werden kann, vermag ich leider nicht zu teilen: ich glaube vielmehr — es ist dies auch im Wesen des Schecks begründet —, dass für den Scheck bzw. für dessen Einlösungzuführung bei allen Beteiligten ein beschleunigtes Verfahren zur Anwendung gelangt, insbesondere durch die Benutzung der Abrechnungsstellen, durch telephonische Anfragen, direkter Remittierung an den Zahlungort usw. Die nur 10tägige Protestfrist bildet allein schon ein Hemmnis für eine längere Umlaufszeit des Schecks; je höher der Betrag, auf den er lautet, desto rascher schliesst sich der Kreis des Umlaufs. Nur minimale Beträge, die kein besonderes Risiko in sich bergen, werden von einem zum anderen geschoben. Eine Reihe von Banken verlangt vertraglich die Avisierung der Scheckentnahme nur bei grösseren Beträgen, während kleinere Summen ohne Avis sofort ausbezahlt werden. Nur zu gewissen Terminen werden solche Schecks in ihrer Gesamtheit zu bedeutender Höhe anschwellen; da aber die Banken aus ihren Statistiken diese Fälle im voraus zu bestimmen vermögen, wird es ihnen nicht schwer, wenn es je nötig sein sollte, zur geeigneten Zeit sich hierfür den fehlenden Mehrbedarf zu beschaffen. Die Einlösung der nicht zu avisierenden Schecks wird sie nie in Verlegenheit setzen, und sie können daher mit deren Valutierung kulant verfahren. Aus diesem Grunde wäre es zu begrüssen, wenn derartige Schecks mit dem Ausgebungtage valutiert würden. Einer Anzahl mir vorliegender Giro-Reglements, worunter auch das der Bayerischen Notenbank, entnehme ich, dass dies bei vielen Banken bereits geschieht. Völlig ausgeschlossen aber scheint es mir, dass Banken bei der Festsetzung der Valutierungweise sich von der Absicht leiten lassen könnten, durch Benachteiligung ihrer Kunden, eigenen Gewinn erzielen zu wollen. Gewaltige Zinsverluste entstehen durch Scheckversendungen, es kann dies von niemandem bestritten werden. Das Verschulden trifft aber nicht — wie Ihr Herr Einsender meint — die Banken, sondern die Geschäftswelt. Haben nicht die Banken, allen voran die Reichsbank, durch den Ueberweisungverkehr der Geschäftswelt den Weg raschester, glattester und billigster Zahlungausgleichung gebahnt, eine Zahlweise, mit der keine aller anderen Länder zu konkurrieren vermag? Wann werden unsere sonst so tüchtigen Kaufleute, Grossisten und Fabrikanten sich zur Erkenntnis durchringen, dass es für sie und den mit ihnen in Verbindung Stehenden weit vorteilhafter ist, rote oder blaue usw. Schecks der Bank einzuliefern, damit diese den Gegenwert tags darauf dem auswärtigen Empfänger zuführen, als Versandschecks herauszuschreiben, die nach kürzeren oder längeren Irrfahrten, um die Ordnungmässigkeit feststellen zu können, wieder an ihren Ausgangspunkt zurückgeschickt werden müssen? Solange aber — wie das gegenwärtig der Fall ist — Tausende und aber Tausende von Versandschecks von Ort zu Ort geschoben werden, so lange werden die in Rede stehenden Zinseinbussen ihre Hauptursache nicht in Buchungsünden der Banken haben, sondern darin, dass die deutsche Handelswelt die Vorteile unseres Ueberweisungverkehrs in ihrem vollen Umfange noch immer nicht zu erkennen vermag.“

Plutus-Merktafel.

Man notiere auf seinem Kalender vor:[1])

Freitag, 16. Januar $4^3/_4$ %	Düsseldorfer Börse. — Ironmonger-Bericht. — *Reichsbankausweis.* — *G.-V.:* Deutsche Bierbrauerei Akt.-Ges. Berlin.
Sonnabend, 17. Januar $4^3/_4$ %	Bankausweis New York. — *Reichsbankausweis.* — *G.-V.:* Brauerei Isenbeck, Busch Waggon- u. Maschinenfabrik, Voigtländer & Sohn.
Montag, 19. Januar $4^3/_4$ %	Essener Börse. — *Jahresausweis der deutschen Eisenbahnen.* — *G.-V.:* J. P. Bemberg Akt.-Ges., Deutsch-Ueberseeische Elektrizitäts-Gesellschaft, Salzbergwerk Neu-Stassfurt.
Dienstag, 20. Januar $4^3/_4$ %	Düsseldorfer Börse. — *G.-V.:* Henninger Reifbräu Erlangen, Stettiner Spritwerke, Maschinenbau Akt.-Ges. Golzern-Grimma. — Schluss des Bezugsrechts Akt.-Ges. Germania Druckerei, Einreichungfrist Crusauer Kupfer- und Messingfabrik.
Mittwoch, 21. Januar $4^3/_4$ %	Düsseldorfer Börse. — *G.-V.:* Wanderer-Werke, Bremer Strassenbahn.
Donnerstag, 22. Januar $4^3/_4$ %	Essener Börse. — Ironage-Bericht. — Bankausweise London. Paris.
Freitag, 23. Januar $4^5/_8$ %	Düsseldorfer Börse. — Ironmonger-Bericht. — *Dekadenausweis Luxemburgische Prinz-Heinrich-Bahn.* *G.-V.:* Villengelände Zehlendorf-Süd.
Sonnabend, 24. Januar $4^3/_4$ %	Bankausweis New York. — *Reichsbankausweis.* — *G.-V.:* Hofbierbrauerei Schöfferhoff, Bau-Ges. Kaiser-Wilhelm-Strasse, Ica Akt.-Ges., Poncet Glashüttenwerke, Chemische Fabrik Moritz Milch, Ver. Hüttenwerke Burbach-Düdelingen, Meteor Akt.-Ges., Gesecker Kalkwerke.
	Ausserdem zu achten auf: Jahresbericht des Berliner Kassenvereins, Deutsche Treuhand-Gesellschaft, Abschlüsse von Banken und Zementfabriken. Zulassunganträge (in Mill. *M*): Frankfurt a. M.: 30 neue Aktien Hamburg-Amerika-Linie. Dresden: 1 neue Aktien Akt.-Ges. Sächsische Gussstahlfabrik Döhlen. Mannheim: 1 Aktien H. Fuchs Waggonfabrik Heidelberg. Verlosungen: 20. Januar: 3% Stadt Paris 400 Fr. (1871), 2% Stadt Lüttich 100 Fr. (1897). 22. Januar: $2^1/_2$ % Stadt Paris 400 Fr. (1892).

[1]) Die Merktafel gibt dem Wertpapierbesitzer über alle für ihn wichtigen Ereignisse der kommenden Woche Aufschluss, u. a. über Generalversammlungen, Ablauf von Bezugsrechten, Markttage, Liquidationstage und Losziehungen. Ferner finden die Interessenten darin alles verzeichnet, worauf sie an den betreffenden Tagen in der Zeitungen achten müssen. In *Kursiv*-Schrift sind diejenigen Ereignisse gesetzt, die sich auf den Tag genau nicht bestimmen lassen. Unter dem Datum steht immer der Privatdiskont in Berlin vom selben Tag des Vorjahres.

Gedanken über den Geldmarkt.

Die Bank von England hat am 8. cr. die erwartete Diskontermässigung um $^1/_2$ % vorgenommen. Der Entschluss mag den Direktoren nicht schwer gefallen sein, da, abgesehen von der fortschreitenden Erleichterung des offenen Marktes, auch ein überaus günstiger Bankausweis der die Herabsetzung beschliessenden Sitzung vorlag. Die Tilgung der Schulden Lombardstreets bei der Bank geht nach diesen Ziffern in überaus raschem Tempo vor sich. So weist das Portefeuille allein eine Abnahme von über 20 Millionen Pfund auf, von denen der Markt zirka 14,6 Millionen durch Zurückgreifen auf seine Depositen bei der Bank beschaffte. Auch in den übrigen Positionen sind Besserungsrekorde zu verzeichnen. Der Barvorrat ist um zirka 2,1 Millionen gestiegen und hat sein Uebergewicht gegen das Vorjahr von zirka 3,7 Millionen Pfund ungefähr behauptet. Auch die Totalreserve ist um 2,7 höher und übertrifft die vorjährige um zirka 3,3 Millionen. Durch diese Besserung und die Abnahme der Depositen ist das Prozentverhältnis der Reserven zu den Passiven um nicht weniger als 16 % gestiegen und stellt sich hiermit um $4^1/_2$ % besser als zur gleichen Zeit im Vorjahr.

Angesichts dieses Status hätte sogar eine Ermässigung um ein volles Prozent in Frage kommen können, es mag aber bei der Bankleitung nach den Ereignissen des vergangenen Jahres noch immer die Neigung zu einem recht reservierten Vorgehen bestehen. Ausserdem war zur Zeit des Beschlusses die Entlastung des offenen Marktes in London noch nicht soweit vorgeschritten wie heute. Inzwischen ist aber der Platzdiskont in London unter dem Eindruck der günstigen Ziffern des Ausweises und durch weitere Kupons- und Dividendenausschüttungen wieder erheblich gesunken (auf ca. $3^5/_8$ %), so dass der über Gebühr grosse Abstand des Privatdiskonts vom Banksatz bereits von neuem so hoch ist als vor der Ermässigung. Als weiteres günstiges Moment kommt für London in Betracht, dass der Cable Transfert New York in der letzten Zeit noch ganz erheblich gestiegen ist. Diese Bewegung dürfte damit in Zusammenhang zu bringen sein, dass der Höhepunkt der amerikanischen Exporte aus der letztjährigen Ernte nunmehr überschritten ist. Der Cable Transfert nähert sich bereits einem Kursstande, der Exporte amerikanischen Goldes nach London erwarten lässt, die noch eben befürchtete Konkurrenz New Yorks am londoner Geldmarkt weicht daher sehr schnell Verhältnissen, welche die Hoffnung auf Zuflüsse von New York berechtigt erscheinen lassen. Da nun die Wechselkurse auch im Verhältnis zu den übrigen Ländern für England recht günstig stehen, sollte die Bank unter normalen Verhältnissen in den kommenden Wochen auf eine weitere Stärkung ihres Metallbestandes von aussen her rechnen dürfen, und es wären alle Voraussetzungen gegeben, recht bald an eine weitere Diskontermässigung in London zu denken. Ob aber die Bank von England von dieser Gunst der Verhältnisse wird profitieren können, erscheint durch die Strikeverhältnisse in Transvaal wieder bedenklich in Frage gestellt. Dort haben die Arbeiterunruhen Dimensionen angenommen, die einen ungestörten Weiterbetrieb der Minen vielfach

unmöglich machen müssen und vor Allem den Transport des geförderten Goldes verhindern werden. Wenn es nicht bald zu einer Beilegung der Schwierigkeiten kommt, wird man daher für einige Zeit mit einer Stockung der südafrikanischen Zufuhren rechnen müssen, und es ist wohl möglich, dass ein solches Ereignis zum vorläufigen Aufschub einer weiteren Diskontermässigung in London führen könnte.

Es ist anzunehmen, dass die Reichsbank hier schon in allernächster Zeit dem englischen Beispiel folgen und ihre Rate herabsetzen wird. Die Rückflüsse in der ersten Januarwoche waren recht befriedigend, und die Bank dürfte schon im Laufe der zweiten aus der Notensteuer heraus sein. Der offene Markt ist flüssiger denn je und der Privatdiskont in so weitem Abstand vom Banksatz, dass ein Einfluss des letzteren auf die Bildung der Devisenkurse zweifellos nicht mehr existieren kann. Es fallen also alle Voraussetzungen für den Aufschub der Ermässigung weg, und eine solche wird schon deswegen keinen Widerstand finden, weil der Regierung an einem niedrigeren Satze zur Unterstützung der kommenden Konsolsemission gelegen sein muss. Die Abwärtsbewegung des Privatdiskonts hat noch weitere Fortschritte gemacht, so dass dem deutschen Markt noch immer die ungewohnte Rolle als billigster Diskonteur zufällt. Es sind auch im Zusammenhang hiermit zweifellos von Deutschland kurzfristige Anlagen an den fremden Plätzen erfolgt, namentlich wohl in Oesterreich-Ungarn und Russland, wo die lohnendsten Zinsen zu erzielen sind. Die Devisenkurse sind als Folge hiervon weiter gestiegen, doch ist die einzige Valuta, die bereits eine für den Goldbestand der Reichsbank bedenkliche Höhe erklommen hatte, Check London, von dem höchsten Niveau wieder etwas zurückgegangen.

Justus.

Antworten des Herausgebers.

Alle in dieser Rubrik erwähnten Bücher sind von jeder Buchhandlung des In- und Auslandes, ausserdem aber auch gegen Voreinsendung des Betrages oder gegen Nachnahme von der Sortiments-Abteilung des Plutus Verlages zu beziehen.)

Der Herausgeber des Plutus erteilt grundsätzlich keine Auskünfte über die Solidität und den Ruf von Firmen sowie über die Qualität von Wertpapieren. Alle hier wiedergegebenen Auskünfte sind nach bestem Wissen und eventuell nach eingehender Erkundigung bei Sachverständigen erteilt. Die Auskunfterteilung ist jedoch eine durchaus freiwillige Leistung des Herausgebers, für die er keinerlei vertragliches Obligo übernimmt.

H. St. Anfrage: „Ist es bei grossen Aktiengesellschaften allgemein üblich, bei ungewöhnlich hohen Gewinnergebnissen ausser den offen geführten Reservekonten stille Rücklagen zu bilden, um die grossen Gewinne nicht öffentlich zu zeigen und um über diese Summen später wieder verfügen zu können, ohne Generalversammlungbeschlüsse herbeiführen zu müssen, mit dem Nebenzwecke, die Dividendenausschüttungen bei geminderten Jahreserträgen auf einer gewissen bzw. beständigen Höhe halten zu können? Wenn ja — sind die Summen, die auf solche Weise den zu veröffentlichenden und zu verteilenden Jahresgewinnen entzogen werden, den gewinnanteilberechtigten Angestellten tantiemepflichtig oder nicht, wenn nicht ausdrücklich vorher vereinbart war, dass dies nicht der Fall sein solle? Gibt es Gesellschaften, die ihren gewinnanteilberechtigten Angestellten die vereinbarten Tantiemen auch von solchen stillen Rücklagen zahlen, weil sie der Meinung sind, es ständen diesen die Tantiemen zu von den ganzen Gewinnen, die nach Abzug der Abschreibungen und der offenen Rücklagen bleiben, da diese Gewinne doch von ihnen miterarbeitet sind? Oder haben die leitenden Kreise in den grossen Aktiengesellschaften das Rechtsgefühl, dass sie auf die betr. Angestellten keine Rücksicht zu nehmen haben, wenn sie glauben, aus geschäftlichen Gründen Gewinnschmälerungen vornehmen zu müssen durch Schaffung stiller Rücklagen? Es liegt tatsächlich ein Fall vor, in dem die Leitung eines Werkes seit Jahren die Gewinne schmälert, indem sie die Lagervorräte niedriger in der Bilanz einstellt als sie vorher in der Inventur gewissenhaft und vorsichtig bewertet wurden. Die so geschaffene Rücklage wird in jedem folgenden Jahre wieder in die Erscheinung treten, wenn die Lagervorräte wieder mit ihrem wahren Inventurwert in die Bilanz eingesetzt werden. Diese Werkleitung betrachtet diese stillen Rücklagen nicht als tantiemepflichtig, was sie damit begründet, sie sei nicht nur berechtigt, sondern auch verpflichtet, durch eine vorsichtige Bewertung der Lagervorräte stille Rücklagen zu schaffen, die den Erfolg haben, dass die Konkurrenz nicht auf zu hohe Gewinne hinweisen könne und dass die Möglichkeit damit gegeben sei, in minder guten Jahren gleich gute Dividenden verteilen zu können. Sie weist darauf hin, dass die dem Gewinn des einen Jahres entzogenen Summen in späteren Jahren in den Gewinn zurückfliessen und dann der Tantiemenberechnung unterworfen werden, so dass ja nur eine zeitliche Verschiebung, aber keine Beraubung der Gewinnanteilberechtigten vorliege. Diese Meinung beruht, wenn sie wirklich gehegt wird, auf einem Trugschluss, da der Rückfluss der stillen Reserven jahrelang dauern kann und tatsächlich schon jahrelang unterblieben ist, und inzwischen unter den Gewinnanteilberechtigten Ab- und Zugang eintreten, der eine oder andere wegsterben kann usw., abgesehen davon, dass den Anteilberechtigten der nicht unerhebliche Zinsgenuss — es handelt sich um mehrere Tausende Mark von Tantiemen! — verloren geht. Der Umstand, dass bei neu hinzugetretenen Gewinnanteilberechtigten vorsorglich die Abmachung getroffen wird, dass alle Rücklagen ohne Ausnahme aus der Tantiemeberechnung auszuscheiden haben, lässt erkennen, dass die älteren Anteilberechtigten auch dadurch geschädigt werden, dass bei dem späteren Rückfluss der stillen Rücklagen nicht die allein, die an diesen Gewinnen beteiligt waren, an ihnen teilnehmen werden, sondern alle dann vorhandenen Anteilberechtigten. Meine persönliche Auffassung ist die, dass die zu gewissen Zeiten an einem embarras de richesse leidenden Werkleitungen zweifellos berechtigt sind und richtig handeln, wenn sie die hohen Gewinne geheim halten und in den guten Jahren für die schlechteren mit vorsorgen; wenn die gesetzlichen und sonstigen offenen Reserven so hoch angefüllt sind, dass die Aktionäre für weiteres Auffüllen nicht mehr zu haben sind, dann müssen eben stille Reserven geschaffen werden. Aber, weshalb dann die gewinnanteilberechtigten Angestellten schädigen und ihnen ihren wohlverdienten Lohn vorenthalten? Lässt sich denn das eine nicht erreichen, ohne das andere zu vermeiden? Warum sollte man die Tantiemen von solchen stillen Rücklagen nicht auszahlen können? Bloss weil das HGB. für die Tantiemen der Vorstandsmitglieder vorschreibt, sie dürften nur von dem nach Abzug der Abschreibungen und der Rücklagen verbleibenden Reingewinne berechnet werden? Das trifft doch die nicht dem Vorstande angehörenden gewinnanteilberechtigten Prokuristen nicht. Die Vorstandsmitglieder können ebenso wie die Mitglieder des Aufsichtrates schadlos gehalten werden durch entsprechende Erhöhung ihrer Tantiemen. Das könnten

zwar die Prokuristen auch, sehr richtig!, aber wenn sie es nicht werden, wie dann? Dann sind und bleiben sie doch geschädigt . . ."

Antwort: Die Entscheidung der von Ihnen gestellten Frage ist lediglich von den Verträgen abhängig, die zwischen den Angestellten und den Gesellschaften existieren. Meist wird die Tantieme von einem bestimmten Reingewinn gewährt. Unter Reingewinn kann man unbedingt nur das verstehen, was die Gesellschaft als Reingewinn ausweist. Es würde sich hier also um das tatsächliche Erträgnis abzüglich aller von der Gesellschaftsleitung für erforderlich gehaltenen Rückstellungen mithin auch der stillen Reserven handeln. Ich gebe Ihnen durchaus zu, daß die Vertröstung auf eine spätere Ausschüttung der stillen Reserven in sehr vielen Fällen aus den verschiedensten Gründen eine Täuschung ist. Denn, wie Sie ganz richtig ausführen, wenn solche Gewinne überhaupt einmal wieder in die Erscheinung treten, so können entweder die ursprünglich anteilberechtigten Personen überhaupt nicht mehr vorhanden sein, oder die Zahl der anteilhabenden Personen kann sich inzwischen so vermehrt haben, daß der einzelne Anteilberechtigte gar nicht mehr den vollen Ertrag dessen bekommt, was ihm früher zugefallen wäre. Aber auf der anderen Seite ist doch auch darauf aufmerksam zu machen, daß die Ausschüttung stiller Reserven so selten oder in so langen Zwischenräumen vielfach gar nicht vor sich geht, wie Sie annehmen. Namentlich bei den Gesellschaften mit schwankenden Erträgnissen ist es durchaus üblich, daß, wenn diese Gesellschaften gut geleitet sind, eine gewisse Ausgleichung der Dividende in schlechteren Jahren dadurch vorgenommen wird, daß die stillen Reserven der guten Jahre wenigstens zum Teil zur Gewinnverteilung mitherangezogen werden. Aber auf diese Dinge kommt es gar nicht an. Es ist für mich zweifellos, daß, wenn nichts besonderes ausgemacht ist, der Angestellte sich diejenige Gewinnberechnung gefallen lassen muß, die der Vorstand aufstellt. Es bleibt ja aber bei der Vertragsschliessung dem Angestellten unbenommen, sich einen entsprechend höheren Prozentsatz bei solchen Gesellschaften, bei denen die Methode großer, stiller Rückstellungen üblich ist, auszumachen. Vielfach wird ja von vornherein über die Berechnung der Modalitäten des tantiemepflichtigen Gewinnanteils Genaues vereinbart. So besteht z. B. bei einer Reihe großer Banken die Uebung, daß die Tantieme der Angestellten sich prozentual nach der verteilten Dividende richtet. In diesem Fall ist es ja ohne weiteres klar, daß alle von dem Vorstand gemachten Rücklagen dabei berücksichtigt werden, d. h. tantiemefrei bleiben. Ich kann namentlich bei Aktiengesellschaften in der von Ihnen bekämpften Methode nichts Unrechtes sehen, als doch auch die Direktoren der Gesellschaften ihre Tantieme nach demselben Modus empfangen. Es stehen sich hier eben die allerverschiedensten Interessen — je nach der Unternehmungsform, um die es sich handelt — gegenüber, deren Ausgleich nur auf dem Vertragswege zuerzielen ist.

Plutus-Archiv.

Neue Literatur der Volkswirtschaft und des Rechts.

(Der Herausgeber des Plutus behält sich vor, die hier aufgeführten Eingänge an Neuerscheinungen besonders zu besprechen. Vorläufig werden sie an dieser Stelle mit ausführlicher Inhaltsangabe registriert.)

(Alle in dieser Rubrik erwähnten Bücher sind von jeder Buchhandlung des In- und Auslandes, ausserdem aber auch gegen Voreinsendung des Betrages oder gegen Nachnahme von der Sortiments-Abteilung des Plutus Verlages zu beziehen.)

Die Lebensfähigkeit des Mittelstandes unter dem Einfluss unserer Wirtschaftspolitik. Heft 4 der Wirtschaftspolitischen Tagesfragen. Preis brosch. 20 Pf. M.Gladbach, Volksvereins-Verlag Ges. m. b. H.

Lebensfähigkeit des Mittelstandes. — Die Bedeutung der Wirtschaftpolitik für den Mittelstand. — Mittelstand und Volkswirtschaft.

Die Vertrustung Deutschlands. Von Hermann Ahlwardt, Rektor a. D. Preis brosch. 50 Pfg. Leipzig 1913. Verlag von G. Hedeler.

Bankwesen — Wer und was ist das amerikanische Grosskapital? — Die Entstehung und die Entwicklung der Trustbanken in Deutschland. — Wie arbeiten die Trustbanken? — Der Trust im Herren- und Knabengarderobengeschäft. — Der Tabaktrust. — Der Kaffeetrust. — Der Trust in der Eisenindustrie und die Firma Krupp. — Der Petroleumtrust. — Der Trust im Getreidehandel, in den Grossschlächtereien und in der Lederindustrie. — Der Warenhaustrust. — Der Trust auf allen anderen Gebieten. — Der Trust in Politik und Presse. — Wie erlösen wir uns von diesem Welttrust. — Unser Endziel.

Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft. Herausgegeben vom Deutschen Verein für Versicherungs-Wissenschaft. Schriftleitung: Prof. Dr. phil. et jur. Alfred Manes. Band XIII. 1. November 1913, 6. Heft. Berlin 1913. Ernst Siegfried Mittler & Sohn.

Grundsätzliches und Tatsächliches vom Reichsversicherung-Stempel. Von Dr. jur. Greiff. — Zur Auslegung der §§ 390, 393 des Versicherunggesetzes für Angestellte. Von Direktor Dr. jur. Hecht, München. — Der Entwurf eines neuen Gebäudebrandversicherunggesetzes für Württemberg. Von Dr. jur v. Geyer, Stuttgart. — Die Grundbegriffe der Versicherung gegen Schaden durch Betriebsstillstand infolge Brand. Von Zentralinspektor Hoppe, Wien. — Die Reserven der Aktiengesellschaften für Sachversicherung. II. Teil. Von Prof. Dr. phil. Renfer, Bern. — Die Versicherungpflicht im Privatrecht. II. Teil. Von Dr. jur. Dörstling, Frankfurt a. M.

Sozialistische Monatshefte. Herausgeber Dr. J. Bloch. 1913. 22. Heft. Preis 50 Pfg. Alle 14 Tage ein Heft. Verlag der Sozialistischen Monatshefte G. m. b. H., Berlin.

Der handelspolitische Aufmarsch der Interessenten. Von Max Schippel. — Die Oekonomie des Gebärstreiks. Von Dr. Ludwig Quessel. — Ein Stückchen Agrarfrage in Holland. Von Johann Hendrick Schaper. — Die Arbeiterin in der Gewerkschaftbewegung. Von Gertrud Hanna. — Neue Aufgaben und Organisationsformen der Gewerkschaftbewegung. Von Friedrich Kleeis.

Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. Gegründet von Bruno Hildebrand. Herausgegeben von Dr. J. Conrad, in Verbindung mit Dr. Edgar Loening, Dr. W. Lexis, Dr. H. Waentig. III. Folge. 46. Band. Viertes Heft. Oktober 1913. Nebst Volkswirtschaftlicher Chronik August 1913. Preis des Einzelheftes 5 M. Jena 1913. Verlag von Gustav Fischer.

Privatwirtschaftlehre, Volkswirtschaftlehre, Weltwirtschaftlehre. Von Karl Diehl. — Die wirtschaftliche Gesetzgebung der deutschen Bundesstaaten im Jahre 1912. Von Walther Stöwesand. — Zwangsinnungen und Mindestpreise. Von Erhard Schmidt. — Das Bankproblem im Lichte der kurzfristigen Depositen. Von Ernst Heinemann.

Kursberechnung aller an den deutschen Börsen notierten Dividendenpapiere zum Zwecke der Wehrbeitragserklärung. 1. Ausgabe. Berechnung der Kursabschläge. Als Manuskript gedruckt. Herausgegeben von der Deutschen Bank, Berlin.

Berliner Börse. — Augsburger Börse. — Braunschweiger Börse. — Bremer Börse. — Breslauer Börse. — Cölner Börse. — Dresdener Börse. — Düsseldorfer Börse. — Essener Börse. — Frankfurter Börse. — Börse zu Halle a. S. — Hamburger Börse. — Börse zu Hannover. — Königsberger Börse. — Leipziger Börse. — Magdeburger Börse. — Mainzer Börse. — Mannheimer Börse. — Münchener Börse. — Stuttgarter Börse. — Zwickauer Börse.

Das Buch des Kaufmanns. Ein Hand- und Lehrbuch der gesamten Handelswissenschaften für Kaufleute, Industrielle, Gewerbetreibende, Juristen, Beamte und Studierende. Herausgegeben von Dr. Georg Obst, Dozent an der Handelshochschule in Leipzig. Vierte, vollständig neu bearbeitete Auflage. 11. bis 16. Tausend. Band I und II gebd. 24,— *M.* Leipzig 1913. Verlag von Carl Ernst Poeschel.

I. Band. Die Berufsbildung des Kaufmanns. Von Dr. Carl Dunker, Berlin. — Wirtschaft- und Handelsgeschichte. Von Prof. Dr. Richard Mayr-Wien. — Grundzüge der Nationalökonomie. Von Dr. Georg Obst. — Handelslehre. Von Prof. W. Wick-Basel. — Geld, Bank und Börse. Von Prof. Dr. Karl Helfferich, Professor Dr. Adolph Wagner und Dr. Georg Obst. — II. Band. Handels-, Verkehrs- und Wirtschaftgeographie. Von Prof. Dr. E. Deckert-Frankfurt a. M. — Warenkunde. Von Prof. Dr. G. Schreiber-Chemnitz. — Buchführung. Von Handelshochschuldozent. Prof. Robert Stern, Leipzig. — Kaufmännisches Rechnen. Von Fortbildungschuldirektor Max Behm, Berlin. — Die Korrespondenz des Kaufmanns. Von Oberlehrer J. Wenzely-Leipzig. — Kontorarbeiten. Von Prof. W. Wick, Basel. — Das Recht des Kaufmanns. Von Dr. J. Festher, Leipzig. — Sachregister, zugleich ein Verzeichnis kaufmännischer Fachausdrücke.

Stand und Aussichten unserer Handelspolitik. Heft 5 der Wirtschaftspolitischen Tagesfragen. Preis 30 Pfg. M. Gladbach, Volksvereins-Verlag G. m. b. H.

Das Wesen unserer Handelspolitik. — Das Schutzzollsystem. — Das System der Handelsverträge. — Der Zolltarif. — Handelspolitische Wirkungen der äusseren Politik und Privatwirtschaft. — Der Unterschied der deutschen und der englischen Handelspolitik. — Die bisherigen Wirkungen unserer Handelspolitik. — Das Produzenteninteresse. — Das Konsumenteninteresse. — Die Zukunftaussichten.

Gesamtorganisation des modernen Detailgeschäftes. Von Jeannette Lüdecke und Ernst Lüdecke. Preis gebd. 6, *M.* W. 30. Verlag für Sprach- und Handelswissenschaft, S. Simon.

Die prinzipiellen Fragen. — Die bauliche Beschaffenheit. — Das Wesen. — Einzeldarstellung. — Gesetzliches. — Wünsche und Winke. — Die Verteilung der Räumlichkeiten. — Die Inneneinrichtung. — Allgemeines. — Einzeldarstellung. — Gesetzliches. — Wünsche und Winke. — Das Personal. — Der Innenbetrieb. — Die prinzipiellen Fragen. — Die Einzelläger. — Das Kassenwesen nebst Paketkontrolle und Rabattausgabe. — Die Kassenrechnerei. — Die Lager- und Warenbehandlung. — Atelierbetrieb sowie Verarbeitung ausser dem Hause. — Das Abzahlungsgeschäft. — Das Versandgeschäft. — Die Expedition. — Warenkalkulation. — Die Statistik. — Konto- und Buchhaltungwesen. — Die Unkosten. — Die Warendisposition. — Die Arbeitdisposition. — Ein Tag aus dem Leben des Chefs.

Ueber die Frage der Errichtung eines deutschen Goldmarktes. Von Joseph Schillig, Doktor der Staatswissenschaften. Heft 19 der Volkswirtschaftlichen Abhandlungen der badischen Hochschulen. Preis brosch. 1,80 *M.* Karlsruhe i. B. G. Braunsche Hofbuchdruckerei und Verlag 1913.

Goldmarkt in London. — Behauptungen der Anhänger eines deutschen Goldmarktes. — Prüfung der Behauptungen im allgemeinen. — Gründe für die Vorherrschaft Londons. — Untersuchung der vorgeschlagenen Massnahmen. — Stellung der Goldindustrie zum Goldmarkt. — Zusammenfassung des Ergebnisses und Kritik. — Mittel zum Schutze und zur Steigerung der nationalen Goldreserve.

Die Religion in Geschichte und Gegenwart. Handwörterbuch in gemeinverständlicher Darstellung. Unter Mitwirkung von Hermann Gunkel und Otto Scheel. Herausgegeben von Friedrich Michael Schiele und Leopold Zscharnack. Lieferung 99/102. Subskriptionspreis 4,00 *M.* Bd. V, Bg. 1—12. Tübingen 1913. Verlag von J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).

Römische Religion. — Romanos. — Romantik. — Roscher. — Rosenkranz. — Rosenkranz-Bruderschaft. — Rosenkreuzer. — Rostand. — Rotes Meer. — Rousseau. — Rückert. — Ruhestand. — Rumänien. — Rupp. — Ruskin. — Russische Literatur. — Russische Sekten. — Russland. — Ruthbuch. — Sabbath. — Sabbatharier. — Sacharja und Sacharjabuch. — Sachsen. — Säkularisationen. — Säkularisten. — Sagen und Legenden. — de Saint-Simon. — Sakrament. — Sakramentalien. — Sakramente. — Salomo. — Salomo-Oden. — Salvatorianer. — Salvianus. — Samaria. — Samoa. — Samuel. — Samuelisbücher. — Sanchuniathon. — de Sanctis. — Sansibar. — Satan im A. T., Judentum und N. T. — Saturn. — Saul. — Sanovarola. — Scaliger. — Schammai. — Schandgemälde. — Scheinheiligkeit. — Hermann Schell. — von Schelling. — Schiller. — Schismaa. — Schlegel, August Wilhelm. — Friedrich Schlegel. — Schleiermacher. — Schlesien. — Schleswig-Holstein. — Schlüsselgewalt. — Schnitzer. — Schönaich-Carolath — Schöpfung. — Schollastik. — Scholien zum A. T. und N. T. — Schopenhauer. — Schottisches Kirchenlied.

Festgabe zum 60. Geburtstage des Herrn Geheimen Justizrats Professor Dr. Riesser. Preis broschiert 12,00 *M.* Berlin 1913. J. Guttentag, Verlagsbuchhand-G. m. b. H.

Zur Prospekthaftung. Von Justizrat Heinrich Dove. — Die Verteilung des Volkseinkommens in Preussen. Von Prof. Dr. Karl Helfferich. — Die Haager Beschlüsse über das einheitliche Scheckrecht. Von Prof. Dr. Franz Klein. — Eine neue Trustentscheidung des Supreme Court von Washington. Von Prof. Dr. Kohler. — Geld und Preise. Von Prof. Dr. Wilh. Lexis. — Der Gesetzentwurf über das Verfahren gegen Jugendliche. Von Prof. Dr. Franz v. Liszt. — Das Wesen des Kredits. Von Prof. Dr. Walter Lotz. — Einige Fragen des internationalen Scheckrechts. Von Justizrat Dr. Felix Meyer. — Die einheitliche Wechselordnung vom Standpunkt des englischen Rechts. Von Dr. Ernst Schuster. — Kritische Erörterungen aus dem Gebiete des Handelsregisters und der rechtlichen Organisation der Aktiengesellschaften. Von Justizrat Dr. Herm. Veit Simon. — Zum strafrechtlichen Schutz der Wertpapiere. Von Finanzrat Dr. Ernst Springer. — Gerichtsbuch der Stadt Cassel aus 1505 und 1506. Von Prof. Dr. Adolf Stölzel. — Für eine Reform des italienischen Aktienrechts. Von Cesare Vivante, Prof. an der Universität Rom. — Richter und Recht. Von Justizrat Dr. Georg Wildhagen. — Das Wort „Scheck". Von Prof. Dr. Georg Cohn in Zürich. — Vom Recht der amtlich nicht notierten Werte. Von Otto Bernstein, Rechtsanwalt. — Ueber Interessenvertretung und Interessenvertreter. Von Prof. Dr. Carl Mollwo.

Landwirtschaft und Gewerbe. Auf Grund der Ergebnisse der Berufszählungen von 1882, 1895 und 1907 bearbeitet von Dr. Georg Neuhaus, Direktor des städtischen Statistischen Amtes zu Köln. M.-Gladbach 1913. Volksvereins-Verlag G. m. b. H. Preis geb. 4,50 *M.*

Die landwirtschaftlichen Betriebe. — Die Weinbaubetriebe. — Die Forstbetriebe. — Gewerbe, Handel und Verkehr. — Anzahl der Gewerbebetriebe und der in ihnen beschäftigten Personen. — Die Gewerbebetriebe nach ihrer Grösse. — Teilbetriebe, Einzelbetriebe, Gesamtbetriebe, offene Verkaufsstellen und Zweiggeschäfte. — Das Personal der Gewerbebetriebe nach der Stellung im Betriebe. — Gewerbliche Benutzung von Motoren und Arbeitmaschinen. — Unternehmungformen. — Das Hausgewerbe. — Die geographische Verbreitung des Gewerbes. — Die Gewerbeklassen und Gewerbearten.

Die Konkurrenzklausel mit besonderer Berücksichtigung des Entwurfs eines Gesetzes zur Aenderung der §§ 74, 75 und des § 76 Abs. 1 des Handelsgesetzbuches. Von Dr. jur. Eberhard Tulesius. Preis brosch. ℳ 3. 1913. München, Berlin, und Leipzig. J. Schweitzers Verlag (Arthur Sellier).

Wesen der Konkurrenzklausel. — Zweck der Konkurrenzklausel. — Folgen völliger Beseitigung der Konkurrenzklausel. — Missbräuchliche Anwendung der Konkurrenzklausel. — Die Rechtsprechung über die Konkurrenzklausel. — Der Gesetzentwurf vom 29. November 1911. — Geschichtlicher Ueberblick. — Der Grundsatz der obligatorischen Karenzvergütung. — Der Anrechnungmodus. Konsequenzen des Wegfalls der Anrechnung. — Die Stellungnahme des Entwurfs zu sonstigen Vorschlägen.

Die Entwicklung der Raiffeisen-Organisation in der Neuzeit. Ein Beitrag zur Geschichte des deutschen Genossenschaftswesens. Von Ernst Lemcke, Doktor der Staatswissenschaften. Preis brosch. ℳ 3,—. Heft 21 der Volkswirtschaftlichen Abhandlungen der badischen Hochschulen. Karlsruhe i. B. G. Braun'sche Hofbuchdruckerei und Verlag. 1913.

Die Organisation zu Lebzeiten Raiffeisens. — Die Entstehung der Genossenschaftform. — Die Entwicklung einer Geschäfts- und Verbandsorganisation. — Die bestehende Organisation. — Die Grundanschauungen Raiffeisens. — Die Zeit nach dem Tode Raiffeisens bis zur Umgestaltung der Organisation. — Die Weiterentwicklung der Verbandsorganisation. — Der Generalanwaltschaftverband. — Die Weiterentwicklung der Kreditorganisation. — Die Weiterentwicklung der Rohstofforganisation. — Die Weiterentwicklung der Verkaufsorgauisation. — Die Zeit der Umgestaltung der Organisation bis zur Gegenwart. — Die Entwicklung der Organisationsform. — Die Umgestaltung der Organisation im Jahre 1899. — Die Weiterentwicklung der Verbandsorganisation. — Die Weiterentwicklung der Geschäftsorganisation. — Die Entwicklung der Gebiete genossenschaftlicher Tätigkeit. — Das Kreditgeschäft, die Spar- und Darlehnskassenvereine. — Das Wareneinkaufsgeschäft der landwirtschaftlichen Rohstoffe. — Das Verkaufsgeschäft landwirtschaftlicher Produkte. — Die kleineren Genossenschaften. — Die ausgedehnten Zentralverkaufgenossenschaften.

Der Vertrieb pharmazeutischer und kosmetischer Spezialitäten in Deutschland. Von Ernst Rosenberg. Heft 1 der „Einzelwirtschaftliche Abhandlungen". Herausgegeben von Friedrich Leitner, Professor der Handelswissenschaft an der Handels-Hochschule zu Berlin. Preis brosch. ℳ 1,75. Berlin 1913. Druck und Verlag von Georg Reimer.

Die pharmazeutische und kosmetische Spezialitäten-Industrie. — Die Entwicklung der pharmazeutischen Industrie. — Die Entwicklung der kosmetischen Industrie. — Die Systematik der pharmazeutischen und kosmetischen Spezialitäten. — Die Propagandatätigkeit des Fabrikanten. — Die Konsumpackung. — Die rechtlichen Einschränkungen der Propagandatätigkeit. — Die rechtlichen Einschränkungen hinsichtlich der Konsumpackung. — Die Beurteilung der pharmazeutischen Spezialitäten. — Die neutrale pharmazeutische und kosmetische Spezialität. — Die ausländische Industrie pharmazeutischer und kosmetischer Spezialitäten. — Die allgemeine Lage der Spezialitäten-Grossogeschäfte. — Der Verkehr des Grossisten mit dem Fabrikanten. — Der Verkehr des Grossisten mit dem Detailhandel. — Schlussbetrachtungen über den Grossoverkehr.

Kali-Taschen-Atlas. Herausgegeben von der Mitteldeutschen Privatbank A.-G. in Magdeburg in Gemeinschaft mit dem Verein der Deutschen Kaliinteressen E. V. Preis gebd. 3 ℳ. Magdeburg 1914.

Festschrift der Hildesheimer Bank 1886 bis 1911. Ein Rückblick auf 25 Jahre Arbeit.

Generalversammlungen.

(Die erste Zahl hinter dem Namen der Gesellschaft gibt den Tag der Generalversammlung an, die zweite den Schlusstermin für die Aktienanmeldung und die dritte den Tag der Bekanntmachung im Reichsanzeiger. Der Ort ist der Generalversammlungsort. Unsere Aufstellung enthält die Generalversammlungen sämtlicher deutscher Aktiengesellschaften.)

Aachener Stahlwarenfabrik Fafnir-Werke A.-G., Aachen, 30. 1., —, 2. 1. • Act.-Ges. Carbidwerk Lechbruck, Augsburg, 30. 1., 26. 1., 5. 1. • A.-G. Emscherhütte, Eisengiesserei und Maschinenfabrik vorm. Heinr. Horlohé, Duisburg-Ruhrort, 26. 1., 20. 1., 2. 1. • A.-G. Hackerbräu in München, München, 31. 1., 27. 1., 8. 1. • A.-G. „Porta Westphalica", Minden, 26. 1., —, 8. 1. • A.-G. für Bahnbau und -Bebrieb, Frankfurt a. M., 28. 1., 23. 1., 24. 12. • A.-G. für Eisenbahn- und Militärbedarf, Weimar, 28. 1., 26. 1., 6. 1. • Allgemeine Deutsche Kommissionsbank A.-G., Berlin, 31. 1., 29. 1., 7. 1.

Baumwollindustrie A.-G. vorm. Strauch & Wachendorf, M.-Gladbach, 23. 1., 19. 1., 3. 1. • Berliner Cementbau-A.-G. i. Liqu., Berlin, 28. 1., 24. 1., 9. 1. • Bielefelder Volkskaffeehaus A.-G., Bielefeld, 31. 1., —, 3. 1. • Bierbrauerei Josef Schmitz A.-G., Aachen, 31. 1., 27. 1., 9. 1. • Birkenfelder Feldspatwerke A.-G., Nohfelden a. Nahe, 28. 1., 24. 1., 9. 1. • „Brandenburgia" vorm. Wassmuth & Eisenmenger A.-G., Brandenburg a. H., 30. 1., 27. 1., 27. 12. • Brauerei Oswald Berliner A.-G., Berlin, 26. 1., 21. 1., 30. 12. • Brauerei Löwenburg A.-G., Kaiserslautern, 29. 1., —, 9. 1. • Brauerei zum Storchen A.-G., Speyer a. Rh., 31. 1., 28. 1., 3. 1. • Bugsirgesellschaft Union i. L., Bremen, 27. 1., 24. 1., 7. 1.

Dampfkesselfabrik vorm. Arthur Rodberg A.-G., Darmstadt, 31. 1., 28. 1., 8. 1. • Dampfschiffsrhederei „Horn" A.-G., Lübeck, 10. 2., —, 7. 1. • Delitzsche Schokoladenfabrik A.-G. vorm. Gebr. Böhme, Delitzsch, 26. 1., 22. 1., 5. 1. • Deutsche Babcock- und Wilcox-Dampfkessel-Werke A.-G., Oberhausen (Rhld.), 31. 1., 26. 1., 2. 1. • Dresdner Maschinenfabrik und Schiffswerft Uebigan A.-G., Dresden, 27. 1., 23. 1., 31. 12.

Favorite Record A.-G., Hannover, 24. 1., 21. 1., 3. 1. • Farbenwerke Friedrich & Carl Hessel A.-G., Nerchau, 26. 1., —, 9. 1. • Färbereien und Appreturanstalten Georg Schleber A.-G., Reichenbach i. V., 30. 1., —, 9. 1. • E. Fechner A.-G., Sorau (N.-L.), 29. 1., 26. 1., 8. 1. • Flensburger Spritfabrik A.-G., Flensburg, 14. 2., 11. 2., 6. 1. • Frankfurter Musikwerke-Fabrik J. D. Philipps & Söhne A.-G., Frankfurt a. M., 26. 1., 22. 1., 3. 1.

Gas- und Electricitätswerke St.-Avold A.-G., Bremen, 28. 1., 24. 1., 9. 1. • Gas- und Electricitäts-Werke Devant les Ponts (Metz) A.-G., Bremen, 28. 1., 24. 1., 9. 1. • Gaswerk Santa Cruz de Tenerife, Bremen, 28. 1., 24. 1., 2. 1.

Hartung, Kuhn & Co., Maschinenfabrik, A.-G., Düsseldorf, 30. 1., —, 7. 1. • Heldburg A.-G. für Bergbau, bergbauliche und andere industrielle Erzeugnisse, Berlin, 26. 1., 23. 1., 3. 1. • Hypothekenbank in Hamburg, Hamburg, 31. 1., 27. 1., 7. 1. —

Kaiserbrauerei Beck & Co., Commanditgesellsch. auf Actien, Bremen, 29. 1., 26. 1., 7. 1. • Kapuzinerbräu A.-G., Kulmbach, 29. 1., 27. 1., 2. 1. • Köln-Lindenthaler Metallwerke A.-G., Köln, 29. 1., 24. 1., 5. 1.

Löwenbrauerei A.-G. vorm. J. Busch, Mannheim, 28. 1., 24. 1., 5. 1.

**Malzbierbrauerei Groterjan & Co., A.-G., Berlin, 23. 1., 21. 1., 3. 1. ● Maschinenfabrik Elsterer A.-G., München, 30. 1., 27. 1., 5. 1. ● Mecklenburgische Rückversicherungs-A.-G., Schwerin i. M., 24. 1., —, 8. 1. ● „Meteor" A.-G. Geseker Kalk- und Portland-Cementwerke, Lippstadt, 24. 1., 20. 1., 5. 1.

Neckarsulmer Fahrzeugwerke A.-G., Heilbronn, 29. 1., 26. 1., 5. 1. ● Neue Kleinbahn-A.-G. Creussitz—Crostitz, Merseburg, 28. 1., —, 8. 1. ● Norddeutsche Feuerversicherungs-Gesellschaft i. Liqu., Hamburg, 30. 1., 28. 1., 7. 1.

Oberrheinische Weininteressenten-A.-G., Strassburg i. E., 31. 1., 23. 1., 2. 1. ● Osnabrücker Metallwerke A.-G., Osnabrück, 26. 1., 22. 1., 2. 1.

Panoptikum A.-G., Hamburg, 22. 1., 21. 1., 6. 1. ● F. M. Pelzer A.-G., Mainz, 22. 1., 18. 1., 6. 1. ● Sächsische Handelsbank i. Liqu., Dresden, 5. 2., 31. 1., 7. 1. ● Siegener Eisenbahnbedarf A.-G., Siegen, 14. 2., —, 7. 1. ● Sinalco-A.-G., Detmold, Detmold, 26. 1., 22. 1., 3. 1. ● Solbad Segeberg A.-G., Segeberg, 29. 1., —, 5. 1.

Stahlwerk Becker A.-G., Willich, 29. 1., 28. 1., 8. 1. ● H. Stodiek & Co. A.-G., Bielefeld, 28. 1., 24. 1., 2. 1.

Villengelände Zehlendorf-Süd A.-G., Berlin, 23. 1., 19. 1., 3. 1.

Werkzeugmaschinen-A.-G., Cöln, 30. 1., 27. 1., 6. 1. ● Westfälische Kreditanstalt, Kommanditges. a. Actien i. Liqu., Schwerte, 30. 1., 26. 1., 5. 1. ● Westfälische Transport-A.-G., Dortmund, 28. 1., 21. 1., 5. 1.

Verantwortlich für den redaktionellen Teil: Hans Goslar in Charlottenburg.

Aus der Geschäftswelt.

Die Mitteilungen in den folgenden Rubriken sind Darlegungen der Interessenten und erscheinen ohne Verantwortlichkeit der Redaktion und des Herausgebers.

Essener Credit-Anstalt in Essen-Ruhr.

Zweigniederlassungen in: Altenessen, Bocholt, Bochum, Borbeck, Bottrop, Dorsten i. W., Dortmund, Duisburg, D.-Ruhrort, Gelsenkirchen, Hamborn, Hattingen, Herne, Homberg a. Rh., Iserlohn, Lünen a. d. Lippe, Mülheim-Ruhr, Münster i. W., Oberhausen (Rhld.), Recklinghausen, Wanne, Wesel u. Witten.

Aktien-Kapital und Reserven 116 Mill. Mark.

Telegramm-Adresse: Creditanstalt. [5602

Fernsprech-Anschluss: Essen Nr. 12, 194, 195, 431, 535, 607, 611, 612, 742 und 844.

Im freien Verkehr ermittelte Kurse vom 13. Jan. 1914, abgeschlossen 6 Uhr abends.

	Gesucht	Angeboten
Kohlen.		
Adler bei Kupferdreh	4175	4300
Alte Haase	1425	1550
Blankenburg	1825	—
Brassert	—	10400
Caroline	2650	2775
Carolus Magnus	5800	6200
Constantin der Gr.	48500	51000
Diergardt	2850	2950
Dorstfeld	9700	—
Ewald	40400	—
Friedrich der Grosse	26000	28500
Fröhliche Morgensonne	—	12000
Gottessegen	2700	2800
Graf Bismarck	—	65000
Graf Schwerin	12700	12850
Heinrich	—	5700
Helene & Amalie	19300	19900
Hermann I/III (3000 Kuxe)	4900	5000
Johann Deimelsberg	6950	7100
König Ludwig	30000	31500
Langenbrahm	16200	17200
Lothringen	28700	30000
Mont Cenis	17600	17900
Oespel	3100	3200
Rudolf	450	—
Schürb. & Charlottbg.	2325	2375
Trappe	2200	2475
Trier (3000 Kuxe)	6600	6750
Unser Fritz	17200	17800
Westfalen (10 000 Kuxe)	1425	1475
Braunkohlen.		
Bellerhammer Brk.	1700	1800
Bruckdorf-Nietleben	—	1600

	Gesucht	Angeboten
Germania	925	1000
Gute Hoffnung	4650	4750
Humboldt	1425	1475
Leonhard	7500	7700
Lucherberg	2200	2300
Michel	8050	8250
Neurath	575	725
Prinzessin Victoria	850	1000
Schallmauer, Braunk.	3350	3450
Wilhelma	2450	2550
Kali-Kuxe und -Anteile.		
Alexandershall	7900	8100
Aller Nordstern	1200	1250
Beienrode	—	3675
Bergmannssegen	5300	5400
Braunschweig-Lüneburg	2200	2300
Burbach	9400	9600
Butlar	100	—
Carlsfund	3950	—
Carlsglück	225	275
Carlshall	1025	1100
Carnallshall	2400	2600
Deutschland, Justenbg.	2000	2100
Einigkeit	2775	2875
Fallersleben	1150	1200
Felsenfest	2425	2500
Gebra	—	3850
Glückauf, Sondershausen	16700	17400
Günthershall	4300	4400
Hansa Silberberg	4700	4900
Hedwig	1050	1100
Heiligenmühle	850	925
Heiligenroda	9200	9400
Heimboldshausen	—	1775
Heldrungen I	725	775
Heldrungen II	800	875
Herfa	2050	2200
Heringen	5000	5150
Hermann II	1225	1275
Hohenfels	3700	4000
Hohenzollern	5450	5550
Hugo	7600	7900
Hüpstedt	2425	2525
Immenrode	3600	3700
Irmgard	700	725
Johannashall	2700	—
Kaiseroda	5700	6300

	Gesucht	Angeboten
Mariaglück	—	1450
Marie	2400	2525
Marie-Louise	2400	2525
Max	2950	3050
Neurode	2050	2200
Neusollstedt	3000	3100
Neustassfurt	10600	10850
Prinz Eugen	3500	3650
Ransbach	2000	2100
Reichenhall	1050	1100
Rothenberg	2125	2200
Sachsen-Weimar	6600	6800
Salzmünde	4850	4950
Siegfried I	3175	3300
Siegfried-Giesen	2850	—
Theodor	3500	3700
Thüringen	3100	3250
Volkenroda	4000	4250
Walbeck	3100	3250
Walter	1250	1350
Weyhausen	—	2200
Wilhelmine	4025	5000
Wilhelmshall	6900	7650
Wintershall	—	18700
Kali-Aktien.		
Adler Kaliwerke	46%	48%
Bismarckshall	81%	83%
Hallesche Kaliwerke	42%	43%
Hattorf	92%	94%
Heldburg	31%	33%
Justus Act.	78%	79%
Krügershall	105%	107%
Ronnenberg Act.	85%	87%
Salzdethfurt	295%	300%
Steinförde	—	30%
Teutonia	59%	61%
Erzkuxe.		
Apfelbaumer Zug	425	485
Eiserner Union	750	800
Fernie	2675	2750
Flick	80	100
Freier Grunder Bgw.-V.	575	625
Ver. Henriette	800	950
Louise Brauneisenst.	1700	1750
Neue Hoffnung	10	20
Wilhelmine	1025	1075

Verantwortlich für die Rubrik „Aus der Geschäftswelt" und für den Inseratenteil: M. Hauschner, Berlin.
Druck von Pass & Garleb G. m. b. H., Berlin W. 57, Bülowstrasse 66.